# ВСЁ ОБ ЭТИКЕТЕ

Книга о нормах
поведения
в любых
жизненных
ситуациях

Ростов-на-Дону
Издательство «Феникс»
1995

*Эта книга — прекрасное руководство по культуре взаимоотношений, своеобразный побудитель к действию. Здесь широко представлена история возникновения, особенности русского, восточного и западного этикета. Книга содержит интересные факты, сведения, осмысление современных норм и правил поведения. Предпринята попытка раскрытия приемов «позитивного» общения между людьми в самых разных сферах — от деловой до домашнего круга, и на самых разных уровнях — от личного взаимодействия до дипломатического представительства.*

*Книга освещает многие аспекты воздействия человека на окружающих: внешность, одежда, язык жестов, имидж и речевые формы поведения до сведения установок, требований, просьб. Написана в популярной форме и рассчитана на широкий круг читателей.*

# СОДЕРЖАНИЕ

Часть первая, *в которой действующие лица живут повседневными заботами, вовсе не думая об этикете, а если и задумываются, то совсем немного.* 5

Глава 1, в которой Василий Федосеевич узнаёт соображения радиокомментатора о том, как ходить в гости и принимать их. 7

Глава 2. Василий Федосеевич посещает лекцию художника-модельера, из которой узнаёт, что одежда является визитной карточкой хорошего вкуса, а также кое-что о существовании собственного стиля в одежде. 23

Глава 3, в которой Василий Федосеевич в ожидании иностранцев рассуждает о своеобразии русских людей, правилах взаимоотношений, о традиционной роли женщины в семье. И решает принять гостей истинно по-русски. 36

Глава 4, в которой речь идет о русском застолье, его порядках и правилах. 40

Глава 5, о том, как лучше одеваться дома, почему мы уделяем такое большое внимание домашней одежде? Оригинальный образ домохозяйки. 43

Глава 6, в которой герои вновь возвращаются к вопросам одежды. Деловой костюм: элегантность, простота, сдержанность, но в то же время изысканная женственность для женщин и привлекательный шарм для мужчин. 51

Глава 7 рассуждает о национальных особенностях в деловой сфере, в среде коллег. А также об отношении русских к игре, равно к победе в ней или поражению. 60

Глава 8, в которой костюм представляет своего хозяина; что может рассказать о нас одежда? 66

Глава 9 возвращается к вопросу одежды в новом ракурсе: особенности нарядных вечерних туалетов. Поговорим о восхитительных вечерних туалетах для женщин и мужчин. 71

Глава 10, малая. О многофункциональности одежды: существует ли костюм на «все случаи жизни»? 82

Глава 11, в которой идет речь о типичных чертах поведения в общественных местах, о загадочной русской душе и об отношении к другим народам. 87

Глава 12, повествующая о русских традициях в самые трудные для человека дни — дни смерти близких. О смысле жизни и нравственности. 95

Глава 13, повествующая об укладе современной городской семьи, воспитании детей и о русских обрядах в самый радостный день — день свадьбы. 99

Глава 14, в которой Джон рассказывает об изучении боевых искусств Востока, о том, как европеец воспринимает традиции и ритуалы школы. 104

Глава 15, очень короткая, в которой читатель прощается с персонажами книги, но не расстается с кладезем премудростей этикета. 119

Часть вторая. *«Энциклопедия этикета» (книга, которую читал Василий Федосеевич).* 121

Глава 1. История этикета. Этикет патриархальный. Этикет демократический. 123

Глава 2. Западный этикет. «От Ромула до наших дней». 179

Глава 3. Восточный этикет. История. Религия. Искусство войны. Искусство любви. 210

Глава 4. Спортивный этикет (на примере боевых искусств Востока). Нравственный кодекс чести. Этикет в каратэ. 271

Глава 5. Психология общения и этикет. Общение — игра по правилам. Потребности, удовлетворяемые во взаимодействии. Правила и технические приемы «позитивного общения». Средства этикетного общения: внешность, мимика, жесты, взгляды. Прочие невербальные компоненты. 285

Глава 6. Этикет в общественных местах. Ролевое взаимодействие. Эмоции. Поведение на улицах, в транспорте, магазине, ресторане, а также в кинотеатре, на выставке, в музее и библиотеке; на танцевальном вечере. 352

Глава 7. Застольный этикет. Сервировка стола. Как рассадить гостей. Что и как едят. Что и как пьют. 373

Глава 8. Деловой этикет. Речевой этикет приветствия, знакомства, приглашения. Деловой стиль. Отношения с партнером и оппонентом. Управление общением, психологические барьеры. Торги и многосторонние переговоры. 400

Глава 9. Служебный этикет. Просьбы, приказы, наказания, поощрения, оптимизация служебного общения, трудности коммуникации. 448

Глава 10. Научный этикет: методика написания диссертации. 464

Глава 11. Дипломатический этикет. Виды приемов. Визиты. Переговоры. 474

Глава 12. Медицинский этикет. Отношения врача и больного. Этические проблемы. 493

# Всё об этикете

## Книга о нормах поведения в любых жизненных ситуациях

ББК 88
Н 82

Художники:
Обложка — *Бабкин О.*
Оформление — *Косивцов Д,*
*Нечитайло В.*

Редактор *А. Л. Крупенин*

Н 82 Все об этикете. Книга о нормах поведения в любых жизненны
ситуациях.— Ростов н/Д.: изд-во «Феникс», 1995.—512 с.

**В** **4108020000**
**4 МО (03) —95** **без объявл.**
ISBN 5—85880-056-4

© Феникс, 1995.
© Всё об этикете — авторы, 1995.
© Всё об этикете — составление — Крохина И. М., Крупенин А. Л., 1995.
© Эскизы одежды — Липчанская Н. Б., 1995.

# ЧАСТЬ
# ПЕРВАЯ

**В КОТОРОЙ**

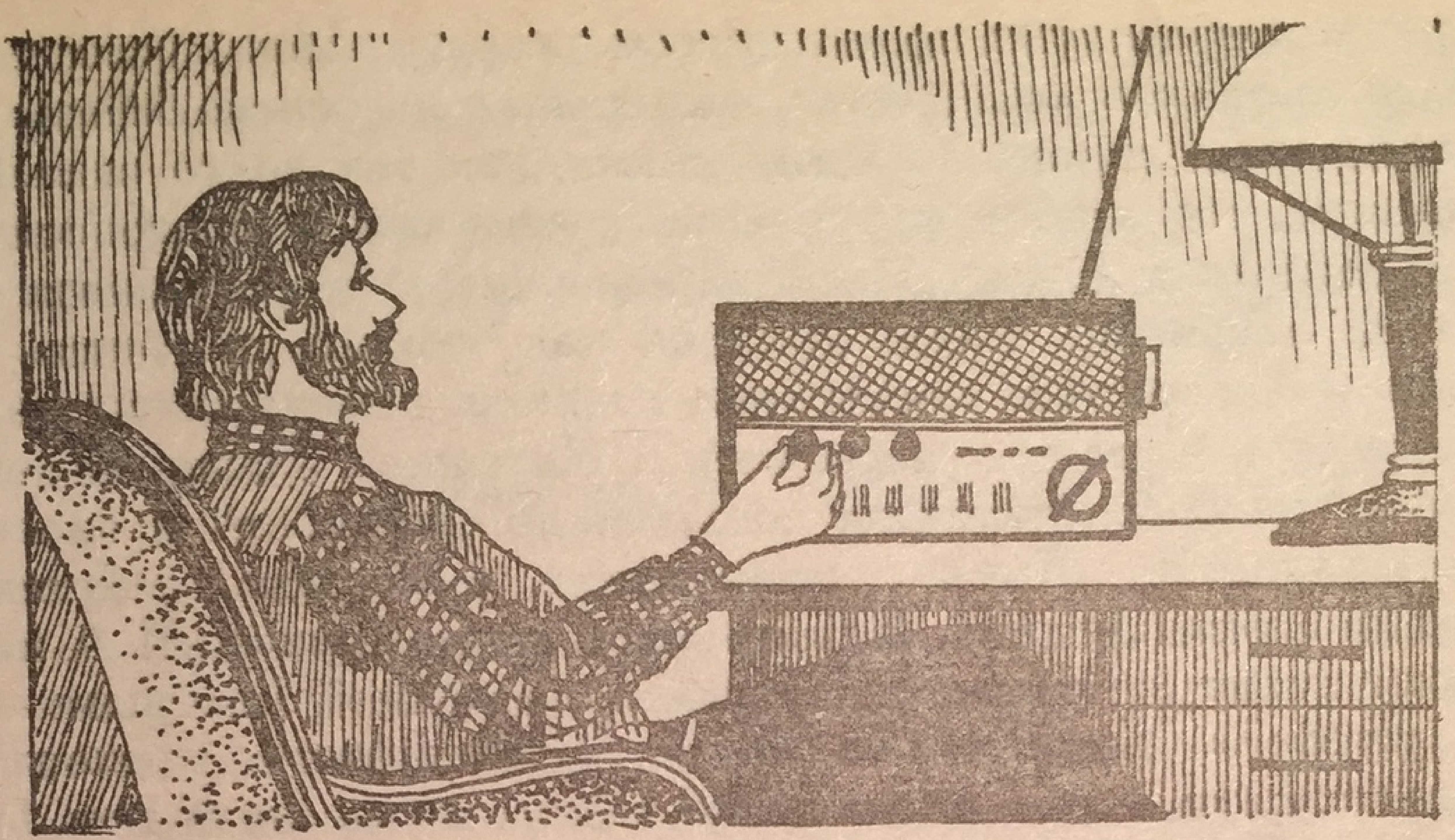
**ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА
ЖИВУТ СВОИМИ
ПОВСЕДНЕВНЫМИ
ЗАБОТАМИ,
ВОВСЕ НЕ ДУМАЯ
ОБ ЭТИКЕТЕ, А ЕСЛИ
И ЗАДУМЫВАЮТСЯ,
ТО СОВСЕМ НЕМНОГО.**

*Получив письмо из Америки, Василий Федосеевич — чиновник средней руки и средних лет, и обрадовался и огорчился.*

*Письмо пришло от двоюродного племянника, осевшего за морем. Иван (ныне Джон) сообщал, что наконец-то женился и собирается прибыть в Россию, показать молодую очаровательную жену Йошико родственникам и знакомым, познакомить ее со своей Родиной.*

*Это известие приятно удивило Василия Федосеевича — не забыл племянник, дорожит кровными узами.*

*Огорчился же Василий Федосеевич, человек по природе своей приветливый и радушный, как ныне принято говорить — коммуникабельный, когда представил себе проблемы, связанные с приемом.*



## Глава 1, в которой Василий Федосеевич узнает соображения радиокомментатора о том, как ходить в гости и принимать их.

Погруженный в свои непростые размышления, Василий Федосеевич машинально покрутил ручку настройки. И радио тут же приятным женским голосом возвестило: «Гостеприимство — черта, присущая нашему городу».

«Очень своевременная передача»,— подумал Василий Федосеевич, усаживаясь на кухонный табурет поудобнее.

А радио продолжало вещать...

«Но умеете ли вы ходить в гости? «Что за вопрос?»,— скажете вы. И все-таки, умеете? А принимать гостей? Наверное, нет такого человека, который никогда не ходил бы в гости и не принимал друзей и знакомых у себя дома. Тем не менее, я осмелюсь предположить, что умение ходить в гости и принимать их во многом утеряно. Нас с вами так долго пытались «обновить», воспитывая на основе Морального кодекса строителя коммунизма, нам так долго «вдалбливали», что любое проявление светскости и благовоспитанности есть буржуазный пережиток: и в результате в нашем лексиконе такие понятия как «ходить в гости» и «принимать гостей» постепенно исчезли, заменяясь на «завалиться к Сереге», «заскочить к Наташке». Наша жизнь как-то не способствовала сохранению светскости и благовоспитанности. Живя в коммуналке, к соседке, действительно «заскакивали». Не назовешь же это визитом! А нанести визит друзьям, живущим в крохотной клетушке — «хрущобе?» Тоже что-то не то. «Завалиться» подходит больше. Есть в этом слове некий задор: пусть мы бедны, но зато веселые и очень-очень «свойские» ребята. «Приемы» тоже имели свою, нам одним присущую специфику. Гостеприимство отождествлялось с умением накормить и напоить. Пришел в гости — с порога за стол. Чем больше выпито — тем веселее. Вы скажете, что я утрирую и обобщаю. Обобщаю? Возможно. И тем не менее, многочасовое застолье, обильные возлияния и похмельный синдром на утро, постепенно стали стержнем нашего гостеприимства. Но все проходит. Мы медленно и мучительно возвращаемся к нормальным человеческим отношениям. Хорошие манеры для части наших соотечественников уже стали не роскошью, а необходимостью. Хочется верить, что недалеко то время, когда мы все не только перестанем «заваливаться» и «заскакивать», но и начнем «ходить в гости и принимать их у себя», станем «наносить визиты». Вслушайтесь, какой музыкой звучит это «наносить визиты». Закройте глаза и медленно произнесите эти слова. Не знаю как у вас, но у меня при этом выпрямляется спина, меняется посадка головы, движения становятся плавными и исполнеными достоинства. Прекрасное чувство!

О правилах нанесения визитов следовало бы знать не по причине приятного «погружения в прекрасное далеко», а из чисто практической полезности такого знания. Так или иначе, многое возвращается в нашу жизнь. Вернулись визитки. Пусть они используются не в качестве атрибута светского, а как атрибут делового общения. Но вернулись же. И возможно, недалек тот день, когда мы не просто станем принимать гостей и ходить в гости, но станем отличать семейные и дружеские обеды от званых обедов и ужинов, будем свободно себя чувствовать на коктейлях и раутах».

«А по телевизору сказали бы: «Почувствуйте разницу!»,— не без ехидства подумал Василий Федосеевич.

«Впрочем вернемся к предмету нашего разговора и начнем учиться ходить в гости»,— призвало к порядку радио.

## *Что нужно знать, собираясь в гости?*

«Первое, о чем следует помнить, собравшись в гости, то, что в гости ходят только по приглашению. Исключением являются лишь самые близкие родственники. Даже лучшим друзьям не стоит «сваливаться, как снег на голову». Об этом нехитром правиле знают все, но так уж сложилось, что нарушение его большим грехом не считается. Полистайте журналы для женщин, там вы наверняка найдете советы хозяйкам на случай неожиданных гостей. В прежние времена визиты без приглашения тоже не считались особо предосудительными, хотя народная мудрость и гласит, что незванный гость — хуже татарина. Но давайте на минутку представим сценку из «старой» жизни.

Гостя встречает слуга. О посетителе докладывают хозяину и хозяйке, которые решают принять или нет визитера. Слуге отдается соответствующее распоряжение: проводить в гостиную и попросить подождать или объявить, что господа не принимают. Отказ в приеме, конечно, неприятен, но в порядке вещей.

Возвратимся в наше время. Звонок. Хозяин или хозяйка отворяют дверь сами и ... ах! Обратной дороги нет Хозяйка в стареньком халатике только что от плиты, хозяин сражался с пылесосом, дети, путаясь под ногами, умоляли включить телевизор. Им явно не до вас, но не скажут же они вам в лицо, что сегодня они не принимают?

Возможно, мне возразят: «Мол, ничего страшного» Я же считаю, что воспитанный человек обязан в таких случаях думать не о себе, а о другом, уважая его личность. Являясь без приглашения, вы грубо нарушаете частную жизнь своих друзей и знакомых, расстраиваете их планы, ставите их в затруднительное положение. Конечно, неожиданное посещение может «прийтись и ко двору», вам могут обрадоваться. Но ведь может быть и иначе.

Я с ужасом вспоминаю «милую» привычку одной моей приятельницы, которая имела обыкновение «заскакивать» ко мне накануне экзаменов. Как нарочно, она приходила именно тогда, когда мне было совсем не до нее. Я говорила ей, что у меня на утро экзамен и на учете каждая минута. Ее это нисколько не смущало, она садилась в кресло, закуривала сигарету и начинала подробно излагать все последние новости. В любое другое время, я поболтала бы с ней не без удовольствия, но только не накануне экзамена. Бесстыдно украв у меня час, а то и полтора, моя знакомая удалялась с чувством исполненного долга. Я же, расстроенная и сожалеющая о потерянном времени, уже не могла сосредоточиться и продуктивно работать. Постепенно я перестала поддерживать с ней отношения. Вы скажете, что это не повод для прекращения знакомства. Согласна, но поделать с собой я уже ничего не могла. Негативные эмоции, которые вызвала ее беспардонность, так прочно закрепились у меня в памяти, что общение с ней стало меня раздражать.

Некоторые считают, что достаточно предупредить знакомых о своем приходе по телефону. Вовсе нет. Тем более, если это звучит следующим образом: «Слушай, мы тут недалеко... через сорок минут — у тебя!» Конечно, бывают моменты, когда хочется пообщаться с друзьями и обстоятельства этому вроде бы благоприятствуют. Но в этом случае, позвонив по телефону, вы не должны ставить своих друзей или знакомых перед фактом: «сейчас буду». Если уж желание напроситься в гости так велико, сделайте это как можно тактичнее. Поинтересуйтесь, чем заняты ваши друзья, каково их самочувствие, посетуйте, что вы давно не виделись и только потом без особого нажима сообщите, что находитесь недалеко от их дома. Скорее всего, вас пригласят в гости. Но, действуя таким образом, вы должны быть чутки, как камертон. Если хозяева не откликнулись и не пригласили вас, переведите разговор на что-нибудь другое. Если же приглашение все-таки последовало, постарайтесь уловить: приглашают вас с радостью или вынужденно. От вынужденного приглашения лучше отказаться, предложив встретиться в другой раз.

Получив приглашение, не волнуйтесь, если не можете дать ответ тотчас, оно не требует немедленного ответа, но в любом случае, приглашаемый должен поблагодарить за внимание и, если ответ не дается сразу, уточнить время, когда он будет дан. Затягивать с ответом более двух дней не следует. Приглашения от людей, к которым вы не испытываете дружеских чувств и с которыми поддерживать отношения вы не собираетесь, лучше отклонить, не забыв принести свои извинения за отказ. Не нужно принимать приглашения и в том случае, если вы не можете пригласить в свою очередь. Разумеется, по отношению к близким друзьям или родственникам «учет визитов» не ведется.

Приглашенный должен постараться придти точно в назначенный час. Не намного раньше и не позже. Для хозяев, как правило, время перед приходом гостей — самое напряженное. Хозяйка, затратившая массу сил на приготовление угощения, еще не одета и, наконец-то, может уделить внимание себе. И тут ранний гость... (так и хочется добавить «весь в белом»).

Но, если приход ранее назначенного срока вызывает и у хозяев и у гостя чувство неловкости, которое быстро забывается, то опоздание — равносильно неуважению. Опаздывающий заставляет себя ждать уже не только хозяев, но и гостей, пришедших вовремя. Угощение остывает, хозяйка нервничает, гости начинают спорить — ждать или не ждать опаздывающего, мучаясь от разыгравшегося аппетита. Настроение испорчено. За стол, разумеется, могут сесть и без вас, но вдумайтесь, если это так, вы сами себя поставили в положение человека, к которому отнеслись без должного уважения. И правильно! Уважения вы не заслужили, так как дали обещание и не сдержали его. Прийдя позже назначенного срока, когда уже все за столом, вы так или иначе устраиваете переполох. Хозяева вскакивают из-за стола, гости начинают сдвигаться, освобождая для вас место. Усаживаясь, вы задеваете сидящих рядом, бормочете извинения... Посмотрите на себя со стороны. Вы себе нравитесь? Нет, конечно. Всего этого просто избежать, прийдя вовремя.

Но уж, если случилось так, что вы все-таки опоздали, принесите свои извинения не только хозяйке, но и всем гостям. Опоздавший гость должен занять место в конце стола, чтобы не заставлять остальных передвигаться.

Самое лучшее, приходить в гости минут за пять-десять до назначенного времени.

Будучи приглашенными в гости, вы, конечно, не запланируете на это время других дел. Тем не менее, обстоятельства иногда бывают непредсказуемыми. Если вам что-то помешало прийти, необходимо поставить об этом в известность хозяев и принести свои извинения.

Собираясь в гости по случаю дня рождения, годовщины свадьбы, новоселья, вы, разумеется, позаботитесь о подарке. А что делать, если вас пригласили на дружеский обед или ужин без конкретного повода? Купите цветы или коробку конфет для хозяйки дома. Преподнося цветы, разрешается поцеловать руку. Делая это, не следует наклоняться чересчур низко, а лишь приподняв руку дамы, осторожно поднести ее к своим губам. Если в доме, куда вы приглашены, есть маленькие дети, не поскупитесь на шоколадку или фрукты. Это необязательно, но небольшой знак внимания к детям не остается незамеченным, и подостоинству оценивается взрослыми.

*Кстати, о детях.* Детей, тем более маленьких, в гости лучше не брать, если есть возможность на время поручить их заботам родственников. К сожалению, не все из нас являются счастливыми обладателями таких родственников. В таком случае, от участия в торжестве, на котором присутствие детей нежелательно, объяснив ситуацию, лучше отказаться. Если же вас приглашают на дружеский обед или ужин в узком кругу старых друзей, попросите разрешения прийти с ребенком. Конечно, это правило не распространяется на семейные торжества.

Спросить разрешения следует и в случае, если вы хотели бы прийти не один, а с кем-то из своих друзей. Мне запомнился один затяжной конфликт, произошедший с моими знакомыми. Моя разведенная приятельница (назовем ее Аленой) без предупреждения пришла в гости к нашим общим знакомым со своим новым поклонником. Хозяйка дома, дружившая с бывшим мужем моей приятельницы, сочла, что ее против воли поставили в неудобное положение, и при последующей встрече высказала свои претензии подруге. «Виновница» оскорбилась, заявив, что роль «одиночки» не для нее и, что на правах старой подруги, она или будет приходить с кем хочет, или не переступит порог этого дома никогда. Каждая из сторон настаивала на своей правоте, раздувая пожар конфликта. Конечно, хозяйка дома могла бы промолчать или высказать свое неудовольствие более мягко. Мне понятны и чувства Алены, которая не хотела неуютно ощущать себя среди брачных пар. Но все же, предупреди она заранее, что придет не одна, эта проблема не возникла бы. Ведь на самом деле, хозяйку обеспокоили не чувства бывшего мужа, а неожиданность «вторжения» постороннего человека, невольно внесшего диссонанс в уютную атмосферу вечеринки среди старинных друзей.

Но вот, кого не следует брать с собой в гости ни при каких обстоятельствах, так это своих четвероногих друзей. Даже, если ваша собака или кошка — само совершенство и, на ваш вгляд, умнее и воспитаннее иного человека.

Итак, в назначенный день и в назначенный час вы пришли в гости, вручили цветы хозяйке, поприветствовали хозяина, но тут же у порога вас поджидает проблема. Что делать с обувью? Снимать или нет? Существует мнение, что хозяева, настаивающие на том, чтобы гости сменили обувь на тапочки, поступают неправильно. С одной стороны, это действительно так. Представьте себе гостью в нарядном платье и в тапочках хозяина размера этак на четыре больше ее ноги. А, вздумай она потанцевать в этих тапочках... С другой стороны, если на улице грязь... Проблемы не будет, если о ней подумать заранее. В прекрасную сухую погоду достаточно хорошо вытереть обувь о половик, предусмотрительно постеленный хозяйкой у порога. А в непогоду наилучшим решением проблемы являются взятые с собой сменные туфли. Хозяйке не придется соскребать комья грязи с ковра, а гостям страдать от эклектичности своего туалета.

Входя в гостиную, поздоровайтесь с присутствующими. Незнакомым лицам можно молча поклониться. Представить вас друг другу — обязанность хозяина. Если среди присутствующих много незнакомых лиц, некоторые гости поначалу испытывают чувство неловкости, которое пытаются сгладить преувеличенной раскрепощенностью, либо, напротив, держатся скованно. Есть люди, которые компенсируют свою неуверенность напускной надменностью. Любая из перечисленных «ролей» никак не украшает ее «исполнителя» и даже может надолго оставить неприятное впечатление о нем у других гостей. Помня о четырех основных правилах хорошего тона — вежливости, простоте, достоинстве и воспитании — и, оставаясь самим собой, вы сможете быстро преодолеть чувство неуверенности и, возможно, найдете новых друзей».

## *Что должны знать хозяева, приглашая гостей?*

«Так так, вот это уже горячее»,— оживился уже было несколько убаюканный Василий Федосеевич.

И радио продолжало:

«Приглашают гостей лично или по телефону, как правило, за неделю до намеченного срока. Пригласить гостя может хозяин или хозяйка, соблюдая при этом одно правило: женщин приглашает хозяйка, а мужчин — хозяин. Приглашая гостя, следует сообщить по какому поводу, где и в какое время состоится встреча. Иногда заранее не сообщают, по какому случаю торжество, чтобы гость не тратился на подарок. И поступают неправильно, потому что этот человек будет чувствовать себя очень неловко, видя как остальные поздравляют именинника. Гостю можно сообщить также, кто еще приглашен.

Приглашая гостей, хозяевам необходимо помнить о размерах своего дома и о том, сколько человек может вместить комната, в которой намечается проводить прием, дабы избежать излишней стесненности и сутолоки. Важно составить список гостей таким образом, чтобы среди приглашенных не оказалось людей, неприязненно относящихся друг к другу. Не рекомендуется собирать и слишком «разношерстную» компанию.

Из комнаты, в которой будут принимать гостей, нужно вынести все лишнее. К приходу гостей она должна быть хорошо проветрена и освещена. Желательно, чтобы подход к окну оставался свободным, так как в течение приема придется открывать окна, тем более если среди приглашенных есть курящие.

Если в доме есть дети, а прием не является семейным или дружеским, хозяева должны позаботиться о том, чтобы подготовить детей к приходу малознакомых людей. Хорошо бы найти им занятие на это время, если нет возможности отправить их к родственникам. Маленьких детей не следует сажать за стол, покормите их накануне прихода гостей. Для того чтобы малышу не было обидно, что он лишний на этом празднике, накройте ему красивый стол, угостив праздничными блюдами, объясните, почему маленьким не следует сидеть за столом вместе с гостями. Облеките свой рассказ в форму сказки или занимательной истории, но ни в коем случае не рассказывайте ничего страшного, иначе ребенок может испугаться гостей, начнет «дичиться», расплачется или поведет себя агрессивно.

К приходу гостей все приготовления следует закончить. Хозяин и хозяйка встречают гостя у порога, помогают ему раздеться и приглашают в гостиную. Если гость пришел с цветами, хозяйка должна тут же поставить их в вазу, ни в коем случае не бросая на тумбочке, диване или где-то еще. Если имениннику вручен подарок, его обязательно нужно развернуть и поблагодарить, но демонстрировать его всем гостям, чрезмерно выражая восторг, не следует, так как те из гостей, кто подарил более скромный подарок, может почувствовать себя неловко.

Пока гости собираются, тем, кто пришел раньше, хозяин может предложить аперитив и сигареты.

## *Сервировка стола*

*Стол* — показатель вкуса хозяйки. Его накрывают перед самым приходом гостей. На торжественном столе не место клеенке, даже если она очень красивая. Ее можно подстелить под скатерть, но так, чтобы она не была заметна. Скатерть может быть белой или цветной, но безупречно чистой и выглаженной. Не зря говорят, что «пятно на скатерти — пятно на репутации хозяйки». Она не должна быть ни слишком большой, ни маленькой. Оптимальный размер — когда скатерть свешивается одинаково со всех сторон на двадцать—тридцать сантиметров.

Если вы хотите сервировать стол по всем правилам, то перед каждым гостем сначала поставьте большую плоскую тарелку, которая называется основной тарелкой. На нее кладется небольшая круглая салфетка из ткани или бумаги. Это делается для того, чтобы при перемене блюд заглушить звон посуды.

Основные тарелки (у нас их еще называют подтарельниками) располагаются на одинаковом расстоянии друг от друга, так, чтобы на каждого гостя приходилось приблизительно 60 сантиметров. Именно такое пространство позволяет гостям удобно чувствовать себя за столом, а хозяйке без особых затруднений производить смену блюд. От края основная тарелка ставится на расстоянии одного сантиметра.

Если обед или ужин планируется начинать с закусок, то на основную тарелку ставится мелкая со сложенной салфеткой.

Если же обед начинается с «первого» блюда, то ставится глубокая тарелка или чашка для бульона. В бульонной чашке подается или бульон или прозрачный суп. Густые супы принято подавать в глубоких тарелках.

С левой стороны, чуть выше основной тарелки, ставится маленькая тарелочка для хлеба. На нее наискось кладется небольшой нож. После перемены блюд место маленькой тарелочки займет салат.

Ножи, вилки и ложки кладутся на стол в той последовательности, в какой будет осуществляться перемена блюд, начиная с края по направлению к тарелке. С левой стороны кладется вилка, с правой — нож. Если обед начинается с супа, то ложка кладется с правой стороны, последней от тарелки. Для бульона или прозрачного супа, подаваемых, как вы помните в специальных чашках, подается не большая ложка, а десертная.

Ножи кладутся лезвием к тарелке. Вилки и ложки — выпуклой стороной вниз.

Приборы для десерта кладутся за основной тарелкой параллельно краю стола. Ложка лежит над вилкой ручкой вправо, а вилка — ручкой влево.

Расстояние между всеми приборами где-то один сантиметр.

Для каждого напитка существует свой бокал или рюмка. Рюмки ставятся с правой стороны над основной тарелкой в той последовательности, в какой ими будут пользоваться, справа налево. Рюмка для водки ставится первой справа. Далее — большой бокал на высокой ножке для белого вина, потом — бокал пониже — для красного. Бокалы для шампанского бывают двух видов: широкий и мелкий на высокой ножке или узкий, похожий на тюльпан. Бокал для шампанского ставится последним в ряду. Стакан для воды ставится отдельно, чуть выше рюмки для водки. Рюмочки для наливок и ликеров сразу на стол не ставятся, их сервируют, когда кофе уже разливают по чашкам».

Василий Федосеевич с сомнениями глянул на сервант, где за стеклом сиротливо поблескивали разрозненные и не одинаковые рюмки, пузатились бокалы для вина и не было ничего хотя бы отдаленно напоминающего бокалы для шампанского.

Тем временем радио бодрым женским голосом давало советы.

### Как лучше рассадить гостей

«Но вот обед или дружеская вечеринка начались. Все занимают свои места за столом. На официальных приемах принято определять место персонально для каждого гостя. Почетный гость садится справа от хозяйки, жена почетного гостя — справа от хозяина, все остальные гости располагаются по чину или по возрасту, причем мужчины чередуются с женщинами. На официальных приемах практикуют использование так называемых столовых карточек, которые представляют собой таблички с указанием фамилии гостя, и, конечно, ставят на место предназначенное ему.

К домашним приемам такое требование не предъявляется. Тем не менее, даже в непринужденной домашней обстановке соблюдаются определенные правила. Молодые люди должны подождать, пока не сядут гости более старшего возраста, мужчины — пока не займут место дамы. Близкие родственники не садятся вместе. Не садятся рядом и те, кто не испытывает симпатии друг к другу. Не садятся рядом две женщины. Хозяева занимают место недалеко от входа в комнату, чтобы не тревожить гостей, выходя на кухню.

## Правила поведения за столом

Садиться следует не очень близко, не очень далеко от прибора. Держаться надо не откидываясь на спинку стула, но и не уткнувшись в тарелку. Не принято класть на стол локти, там место только для кистей рук. Локти держите ближе к себе, дабы не мешать соседям. Если, случайно, во время еды вы заденете кого-то справа или слева, извинитесь. В последнее время бумажные салфетки все чаще заменяются льняными. Такая салфетка расстилается на коленях, но ни в коем случае не закладывается за воротник. Во время еды ею слегка вытирают губы. Не забывайте о салфетке перед тем, как сделать глоток из бокала. Слегка «промокнув» губы салфеткой, вы не оставите на нем некрасивых жирных следов. После того, как обед или ужин будет закончен, салфетки складываются и кладутся на стол с левой стороны от прибора.

Угощают гостей и хозяин и хозяйка. Блюда, за исключением тех, которые заранее разложены по тарелкам, подаются с левой стороны, все напитки — с правой. Заменяют тарелки хозяева следующим образом: с правой стороны убирают использованные, а чистые ставят на стол с левой.

Разливает напитки хозяин. Сначала наполняются бокалы приглашенных дам, потом — хозяйки, затем — мужчин и в последнюю очередь хозяин наполняет свой бокал. Существует правило: не ставить бутылки на стол. Для бутылок лучше приготовить место на небольшом сервировочном или журнальном столике, которому отводится место невдалеке от основного стола.

Вино и шампанское никогда не наливается в бокалы доверху, их наполняют на две трети. Водка и ликер наливаются в рюмки почти доверху. Коньяк, в отличии от вин и водки, подается неохлажденным. Его наливают на одну четверть, а затем согревают в руке. Вода и соки наполняют стаканы чуть выше половины.

Тосты поднимают только бокалами с вином. Бокал следует держать за ножку. В нашей стране первый тост, как правило, произносится в самом начале, до того как гости начнут есть. Вообще же, в европейских странах первый тост принято произносить только после первого горячего блюда — за здоровье пригласивших или в знак благодарности за приглашение.

К еде приступают лишь после того, как начнет есть хозяйка. Гость, которому передают тарелку с закуской, должен предложить ее своим соседям, а затем взять самому. Считается дурным тоном, когда гость выбирает какой кусок ему взять, берет его с общего блюда вилкой, которой ест сам или отрезает кусочек у себя на тарелке, остальное кладет на общее блюдо.

На горячее кушанье не дуют, а ждут, чтобы оно немного остыло. Хлеб не откусывают от куска, а аккуратно отламывают маленькие кусочки над тарелкой (чтобы не крошить на скатерть) и кладут в рот.

Жидкие блюда, которые принято есть ложкой, едят не с конца ее, а с бокового края, при этом избегайте с шумом втягивать в себя жидкость. Ложка в тарелке с супом должна двигаться «от себя». Часто задают вопрос: к себе или от себя следует наклонять тарелку, чтобы доесть суп? На него существует шутливый ответ: «Это зависит от того, что вы хотите облить: свой костюм или скатерть». Но, если серьезно, то тарелка не наклоняется. Немного бульона, оставшегося на дне тарелки, отнюдь не означает, что блюдо вам не понравилось. Суп, поданный в чашке с двумя ручками, также естся ложкой, но в конце допустимо отложить ложку, а оставшийся бульон выпить.

Закуски и «вторые» блюда едят с помощью вилки и ножа. Нож не нужен, если вы едите рыбу (существуют вилки и ножи специально для рыбы, но мало в каких семьях они есть), рубленое мясо, соус. Разрезая мясо, держите вилку выпуклой стороной кверху, а вот подносить ко рту ее следует выпуклой стороной вниз. Не следует разрезать весь кусок мяса сразу. Делать это следует так: отрежьте кусочек, съешьте его, потом отрезаете следующий кусочек и т. д. Во время застолья часто делаются перерывы, например, для того, чтобы взять бокал, поддержать беседу.

Во время таких перерывов нож и вилка не должны касаться скатерти. Их кладут на тарелку крест-накрест, так, чтобы нож был повернут острием в левую сторону, а вилка находилась сверху ножа выпуклой стороной вверх или вниз. Такое положение приборов говорит о том, что вы еще не закончили есть, прервавшись лишь на минутку.

Закончив еду, положите нож и вилку параллельно и немного наискось, как бы «на пять часов». Для хозяйки это знак того, что тарелку можно убрать со стола.

Сладкие блюда едят специальными вилками или ложками.

Считается неопрятным есть фрукты, откусывая от них. Фрукты очищаются ножом от кожуры, разрезаются на ломтики и после этого съедаются.

Будьте внимательны к соседям по столу, особенно к людям старшего возраста и дамам. Окажите им небольшие услуги: наполните бокал, передайте приправы, хлеб, предложите положить им на тарелку что-нибудь из угощения. Принято, что мужчина уделяет внимание соседке справа.

Оказавшись за столом, помните, что вас пригласили не в благотворительную столовую, где можно молча поесть и уйти. Застолье, прежде всего,— форма приятного общения. Умейте поддержать беседу, предложить интересную для присутствующих тему разговора. Вместе с тем, не превращайтесь в единственного оратора. Беседа — не лекция, она предполагает участие нескольких лиц. Умение вести беседу означает и умение слушать, причем это качество ценится выше, чем собственно красноречие. Избегайте рассказывать длинные истории, ваш рассказ изложите сжато, сохраняя при этом смысл. О чем бы вы не рассказывали, не говорите с излишней горячностью или страстностью. Не будьте категоричны, тем более не допускайте категоричных высказываний, прерывая других рассказчиков. Свои возражения или неодобрение чужого мнения нужно высказывать крайне осторожно, чтобы не оскорбить того, чье мнение вы хотели бы оспорить. Никогда не возобновляйте рассказ, прерванный появлением нового гостя, это допустимо лишь в том случае, если вас об этом попросят остальные. Появившемуся гостю кратко передают суть прерванного рассказа, чтобы он мог с интересом слушать его продолжение. Прекрасными темами для беседы являются обсуждения театральных постановок, литературных произведений, выставок, можно рассказать о путешествиях и т. д. Допустимы анекдоты (в рамках приличий, разумеется) или смешные истории, но увлекаться ими не стоит. Но есть темы, которые, возможно, и вызвали бы специфический интерес гостей, и все же которых лучше не касаться. Я имею в виду обсуждение ваших семейных неурядиц и критические высказывания в адрес общих знакомых, не присутствующих здесь. За праздничным столом не следует обсуждать печальные события. Не нужно также пытать хозяйку из чего и`как приготовлено то или иное блюдо (этим часто грешат женщины) и пускаться в объяснения, как это блюдо готовите лично вы. Поступая так, вы, пусть неосознанно, ставите под сомнение кулинарные способности хозяйки. И уж тем более, недопустимо поступать как герой любимого всеми фильма «Ирония судьбы, или с легким паром». Помните? «Нет, это не рыба! Это не заливная рыба!.. Какая гадость эта ваша заливная рыба!»

Наполняя тарелку угощением, не жадничайте, положите немного. К тому же, в случае, если угощение не понравилось и осталось несъеденным, это не будет бросаться в глаза. В свою очередь, хозяйка не должна акцентировать внимание на том, что на тарелке у гостя что-то осталось, тем более заставлять его доедать.

Угощая гостей, хозяйке не стоит домогаться, чтобы было отведано то или иное блюдо. Пристрастия в еде у всех свои; настаивая, хозяйка вынуждает гостя оправдываться, ставит его в неловкое положение. Хозяйка не должна также расхваливать приготовленные ею блюда и заставлять гостей дважды пробовать одно и то же. Также не имеет смысла и подчеркивать, что праздничный гусь пригорел, а торт не получился из-за того, что духовка никуда не годится. Гостям не совсем удобно будет слушать откровения, сколько сил затрачено на приготовление праздничного стола, какова стоимость продуктов, и то, как устала хозяйка, готовясь к празднику.

Особенно недопустима навязчивость в отношении алкогольных напитков. Никогда не заставляйте пить, если гость этого не хочет. Если же рюмка все-таки налита, не обижайтесь, если гость ее не выпьет. Кстати, готовясь к празднику, хозяева должны запастись не только алкогольными, но и безалкогольными напитками.

Гостям же следует с большой осторожностью относиться к алкоголю. Совсем необязательно выпивать каждую рюмку, напиток можно слегка пригубить и поставить на стол.

Закончив обед или ужин, гости должны поблагодарить хозяйку. Выходя из-за стола, стулья ставят так, как они стояли до начала обеда. Мужчины слегка отодвигают стул и дают возможность выйти из-за стола дамам.

Окончание застолья вовсе не означает, что прием окончен. Можно еще немного потанцевать, продолжить беседу, послушать музыку, посмотреть интересную для всех, но желательно, короткую телепередачу. А вот превращать вечер в коллективный просмотр телепередач или видеофильмов не стоит. О развлекательной части хозяева должны позаботиться заранее. Поэтому нужно заблаговременно подготовить проигрыватель или магнитофон, отобрать пластинки или кассеты с записями. Никто из гостей не должен скучать, вечер должен пройти так, чтобы он остался приятным воспоминанием и чтобы после него захотелось собраться вновь. Но развлекая гостей, не заставляйте их делать то, чего им не хочется: не принуждайте танцевать, смотреть видео, рассматривать семейные альбомы и так далее».

«Ах,— вздохнул Василий Федосеевич,— проблем возникает все больше и больше».

А радио настаивало:

«Хозяевам следует воздержаться и от такого способа развлечения гостей, как демонстрирование им творческих способностей собственных детей. Конечно по просьбе присутствующих ребенок может рассказать стихотворение, спеть или сыграть на музыкальном инструменте. Один максимум два номера могут выглядеть очень мило. Но не превращайте выступление любимого чада в затяжной концерт, это быстро надоедает.

Говорят, что хозяева радуются гостям дважды: когда они приходят и когда они уходят. Поэтому гости не должны чересчур затягивать свой визит, тем более вечер не должен заканчиваться далеко за полночь. Уходить прямо из-за стола также считается неприличным. Даже, если есть причина не задерживаться, гость должен выдержать до получаса, и лишь после поблагодарив и извинившись за поспешный уход, удалиться. Хозяевам не следует насильно задерживать гостей, а тем более выказывать обиду, упрекать, подключать к уговорам продолжить визит, остальных. Провожая гостя хозяин и хозяйка должны выйти в прихожую, помочь ему одеться и выразить благодарность за приятно проведенный вечер...»

«Передаем сигналы точного времени»,— вдруг пригрозило радио.

«Надо составить список скарба, который я должен купить для приема родственников»,— решился Василий Федосеевич.

* * *

## *Глава 2. Василий Федосеевич посещает лекцию художника-модельера, из которой узнает, что одежда является визитной карточкой хорошего вкуса, а также кое-что о существовании собственного стиля в одежде.*

То, о чем рассказывается в этой главе, произошло за несколько дней до появления Джона и Йошико в квартире Василия Федосеевича. Узнав об их скором приезде, Василий Федосеевич несколько растерялся. В самом деле, как принимают заморских гостей, чем их кормить, из всех американских национальных продуктов питания он знал только «Пепси-колу», которую выбирает новое поколение. Ничего не надумав, Василий Федосеевич решил, что еда — не самая главная проблема, в конце концов русская пища — диковинка для американцев, поэтому щи, пельмени и блины будут в самый раз. А вот как быть с известной поговоркой о том, что на Руси встречают по одежке? И хотя встречать должен был как раз он, а не его, Василий Федосеевич надолго задумался о великих таинствах современной моды. Однако мысли его не отличались глубиной и оригинальностью, так как практически все его познания в этой сфере ограничивались аксиомой о том, что к белой рубашке подходит черный галстук. Вздохнув, Василий Федосеевич направился к книжным полкам, справедливо полагая, что именно книга является источником знаний. После довольно продолжительных поисков ему на глаза попалась брошюра с подходящим названием: «Этикет в нашей жизни». Василий Федосеевич уселся в кресло и раскрыл книгу. Из предисловия он с огромным удовлетворением узнал, что слово «этикет» — французского происхождения и означает свод правил, которыми должен руководствоваться человек в тех или иных жизненных ситуациях.

Затем он выяснил, что в России появление этикета было связано с именем Петра I, который был первым правителем, строго указавшим, как должно вести себя дамам и господам, а также в чем им надлежало появляться в общественных местах и собраниях. Появляться, оказывается, надлежало боярам — в париках, а дамам — в кринолинах, чему русское боярство упорно сопротивлялось.

Василий Федосеевич с сочувствием отнесся к сопротивлению русских бояр так как, во-первых, понятия не имел, что такое кринолин, а во-вторых, очень живо представил себя посещающим профсоюзное собрание в парике, и перевернул страницу.

В заголовок следующей главы был вынесен вопрос: «Кого считать хорошо одетым человеком?» По утверждению авторов брошюры, на этот вопрос хорошо ответил знаменитый художник-модельер Пьер Карден, который сказал, что хорошо одетым можно считать человека, который считается с собой и с другими...

— Ответил-то он может быть и хорошо,— с сомнением подумал Василий Федосеевич,— но только очень уж непонятно. Однако посмотрим, что они там дальше пишут.

Далее брошюра сообщала, что человек живет не для того, чтобы одеваться, а одевается для того, чтобы жить. (Что-то знакомое почудилось Василию Федосеевичу в этой сентенции, однако вроде бы связанное не с одеждой, а с едой!). По мнению авторов «Этикета...», если следовать этому золотому правилу, то в каждом конкретном случае индивид сможет подобрать себе такую одежду, которая поможет ему обрести состояние комфортности и чувство уверенности в себе. Петровские правила, касающиеся ношения одежды и действовавшие только в определенных кругах общества, ушли в прошлое и сохраняют для нас силу лишь в исключительных случаях.

— Зря читал про Петра I,— огорченно подумал Василий Федосеевич.— Да, но все-таки, как же одеться к приезду американцев?

Он перелистал еще несколько страниц и с интересом прочитал, что 250 лет назад одежда строго выполняла функции социального представительства, когда решающее значение имел цвет платья или количество золотых пуговиц на костюме, что строго соответствовало положению, занимаемому человеком в обществе. Теперь же эти функции заменены у нас стилем как красивым, так и практичным, имеющим целью прежде всего подчеркнуть индивидуальные черты личности.

Василий Федосеевич со вздохом отложил книгу, зачем-то пересчитал пуговицы на своей сорочке, количество которых, оказывается, должно было соответствовать его социальному положению, и решил, что в данной ситуации лучшее, что он может придумать — это прогуляться по бульвару и посмотреть, что же все-таки сегодня носят.

Выйдя из подъезда, он неспешны шагом двинулся в сторону Парка имени пролетарского писателя М. Горького, с любопытством разглядывая витрины и глазея по сторонам. Неожиданно его взгляд остановился на красочной афише, в которой сообщалось, что в 17 часов состоится показ моделей сезона, а художник-модельер Людмила Осенева расскажет об искусстве модно одеваться.

— То, что мне и нужно,— радостно подумал Василий Федосеевич и поспешил в зал.

Лекция уже началась. Людмила Осенева, импозантная блондинка бальзаковского возраста, увлеченно рассказывала о современной моде собравшимся в зале дамам — Василий Федосеевич оказался единственным представителем сильного пола на этом мероприятии. Он тихонько присел на свободный стул и прислушался.

— Сегодня мы как никогда должны быть взыскательны к нашей одежде,— напористо провозглашала блондинка.— Наши требования к одежде неизмеримо возросли по сравнению с предшествующими социальным эпохами. Сегодня мода не является привилегией узкого слоя общества и следование ей становится естественной потребностью всех и каждого. Зачем нам правила этикета, согласно которым нам приходилось бы каждый день — а их 365 — покупать себе новое бальное платье или фрак? Это было бы неэкономно и глупо.

С этим Василий Федосеевич не мог не согласиться. Действительно, более глупого применения своей не слишком высокой зарплате, чем ежедневная покупка нового фрака или бального платья своей жене, трудно было придумать!

— Гармонично подобранная одежда свидетельствует о хорошем вкусе ее владельца,— продолжала гнуть свою линию художник-модельер.— Можно иметь битком набитый платяной шкаф и в то же время одеваться безвкусно. И наоборот — одеваться со вкусом, имея минимум нарядов. Вы спросите, а как же быть с модой? Вовсе не следует гоняться за каждой модной новинкой, все равно за модой никто поспеть не может. Приобретая новое платье или костюм, надо хорошенько подумать, что именно нам потребуется чаще всего. Дело не в ваших материальных возможностях. Какими бы возможностями вы не располагали, ваша одежда должна прежде всего зависеть от того, где вы с большей охотой проводите свое свободное время, от ваших привычек, от вашего образа жизни, наконец. Завзятому театралу чаще понадобятся строгий костюм, белая рубашка, несколько нарядных галстуков. Если же вы в свободное время предпочитаете прокатиться на мотоцикле или заняться спортом, то вас в первую очередь должны интересовать спортивные рубашки, кожаные куртки и пуловеры.

Василий Федосеевич не причислял себя ни к завзятым театралам, ни тем более к спортсменам-мотоциклистам, а потому так и не выяснил, что же конкретно он должен носить и в чем ему встречать американских родственников. Поэтому слушал он с неослабевающим вниманием.

— Многие сегодня задают себе и нам, модельерам, вопрос: «Как подобрать себе гардероб, чтобы одни предметы одежды гармонировали с другими, чтобы наряд был человеку к лицу, что называется —«шел» ему?».

— Вот именно,— подумал Василий Федосеевич и вытащил из кармана авторучку и блокнот, приготовившись записать откровения Людмилы Осеневой.

— Надо сказать, что рецептов для этого нет.

— Та-ак, приехали,— огорчился Василий Федосеевич и спрятал канцпринадлежности обратно в карман.

— Выбор различных предметов одежды зависит от вкусов человека, его привычек, возраста, фигуры, от его финансовых возможностей, социального положения и многого другого. Главное, постоянно контролировать себя, чтобы не делать необдуманных покупок и всегда прикидывать, подходит ли новый предмет одежды по стилю, материалу и цвету к уже имеющимся у вас вещам, можно ли его носить в комплекте с ними? Следуя этому совету, вы сохраните себе хорошее настроение, сбережете свое время и, что немаловажно — деньги.

Прошли времена той моды, следовать которой было обязательным для всех и вся. Мода стала демократичной, элегантной и уже никому ничего не навязывает.

— И слава богу,— подумал Василий Федосеевич.— Но в чем же все-таки встречать американцев?

Между тем Л. Осенева перешла к особенностям женской моды.

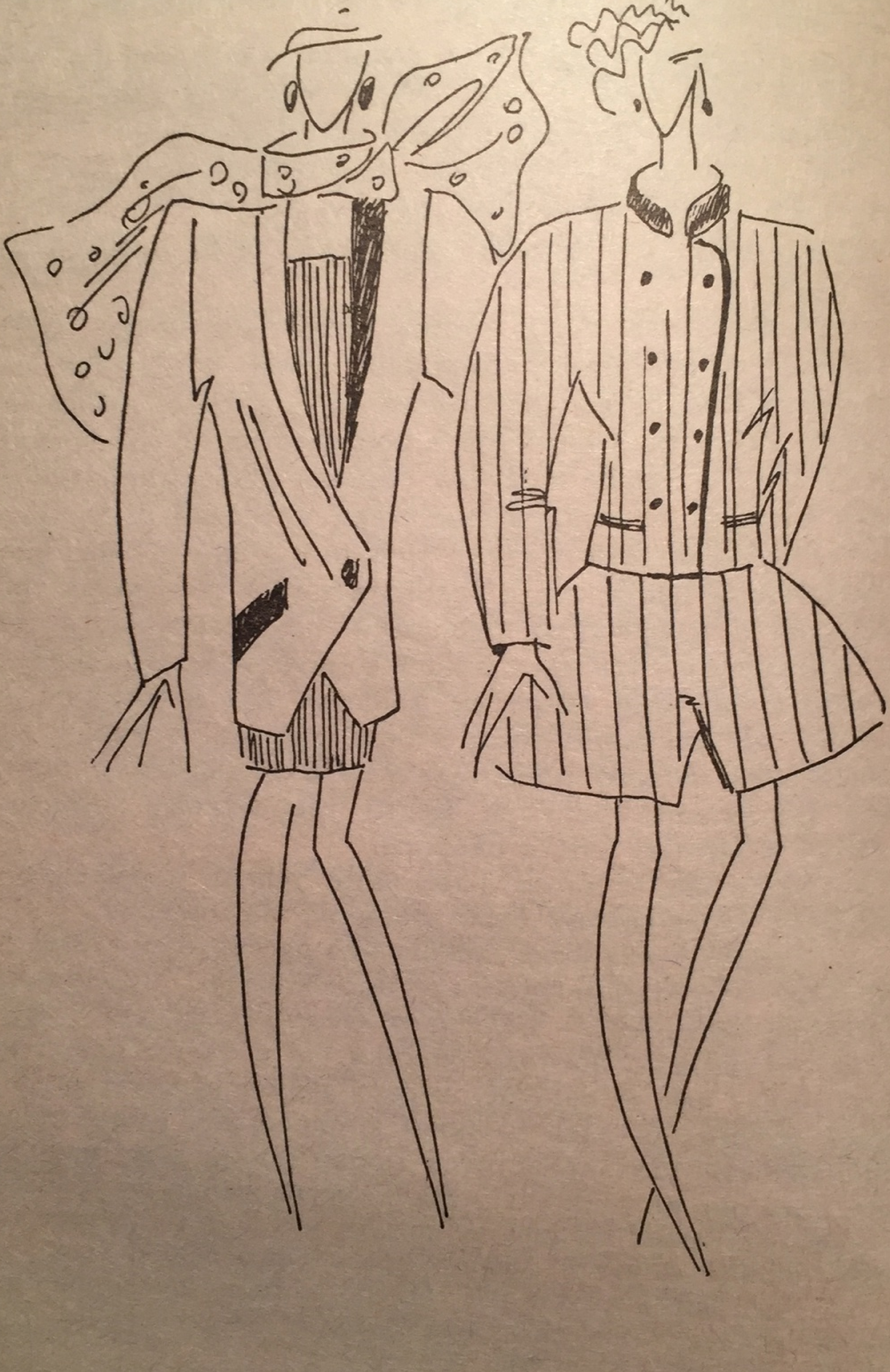
— Раньше для того, чтобы считаться модно одетой, женщинам приходилось каждый сезон обновлять свой гардероб. Сегодня же достаточно быть в курсе нововеяний в моде и уметь их применять в соответствии с собственным вкусом. Это, а также высокая степень информированности наших женщин благодаря средствам массовой информации дает им возможность гораздо ярче подчеркнуть свою индивидуальность. Мода стала независимой от сословных предрассудков и возрастных различий. Единственное, к чему она стремится,— это идти в ногу со временем. Дух времени оказывает на моду такое же влияние, как и мода на дух времени. Не случайно после второй мировой войны, с возникновением нового представления о демократии, диктат моды постепенно уступил место творческому, игровому подходу к выбору стиля одежды.

— Надо же, и здесь демократы успели поработать,— оживился заскучавший было Василий Федосеевич.

— Современная мода совершенно раскована и чужда какой-либо претенциозности,— продолжала неутомимая художник-модельер.— Только от нас самих зависит, сумеем ли мы правильно воспользоваться ею в таком изобилии. Ведь мода, как и раньше, играет немаловажную роль в нашей жизни, являясь важным проявлением вашей индивидуальности. Да здравствует любой стиль, даже излишество, если оно подчеркивает достоинство женщины и делает ее привлекательно! Но именно потому, что мода разрешает все, самое главное — уметь сделать правильный выбор (рис. 1).

— Господи, а я-то о чем говорю,— теряя последние надежды, прошептал несчастный Василий Федосеевич.— Вот именно, выбор — чего мне надеть-то?

— Чтобы выглядеть прилично, очень важно приспособить модную одежду к своей фигуре, недостатки которой



всегда можно скорректировать удачно подобранным силуэтом. Здесь я позволю себе несколько рекомендаций:

— При стройной пропорциональной фигуре теоретически нет никаких проблем. Можно носить платья любого покроя: прилегающие и свободные, прямые и расширенные книзу, с поперечными и долевыми линиями кроя и рисунка ткани, с любыми конструктивными решениями, возможны брючные варианты. (рис. 2)

— При фигуре с узкими плечами и широкими бедрами рекомендуется уравновесить их ширину. Платье может быть лишь слегка приталенным, бедра не следует подчеркивать. Хорошо использовать крупные детали (воротник, широкие лацканы, карманы) у горловины, линию плеча рекомендуется расширить, брючные комплекты возможны только с длинными жакетами. (рис. 3)

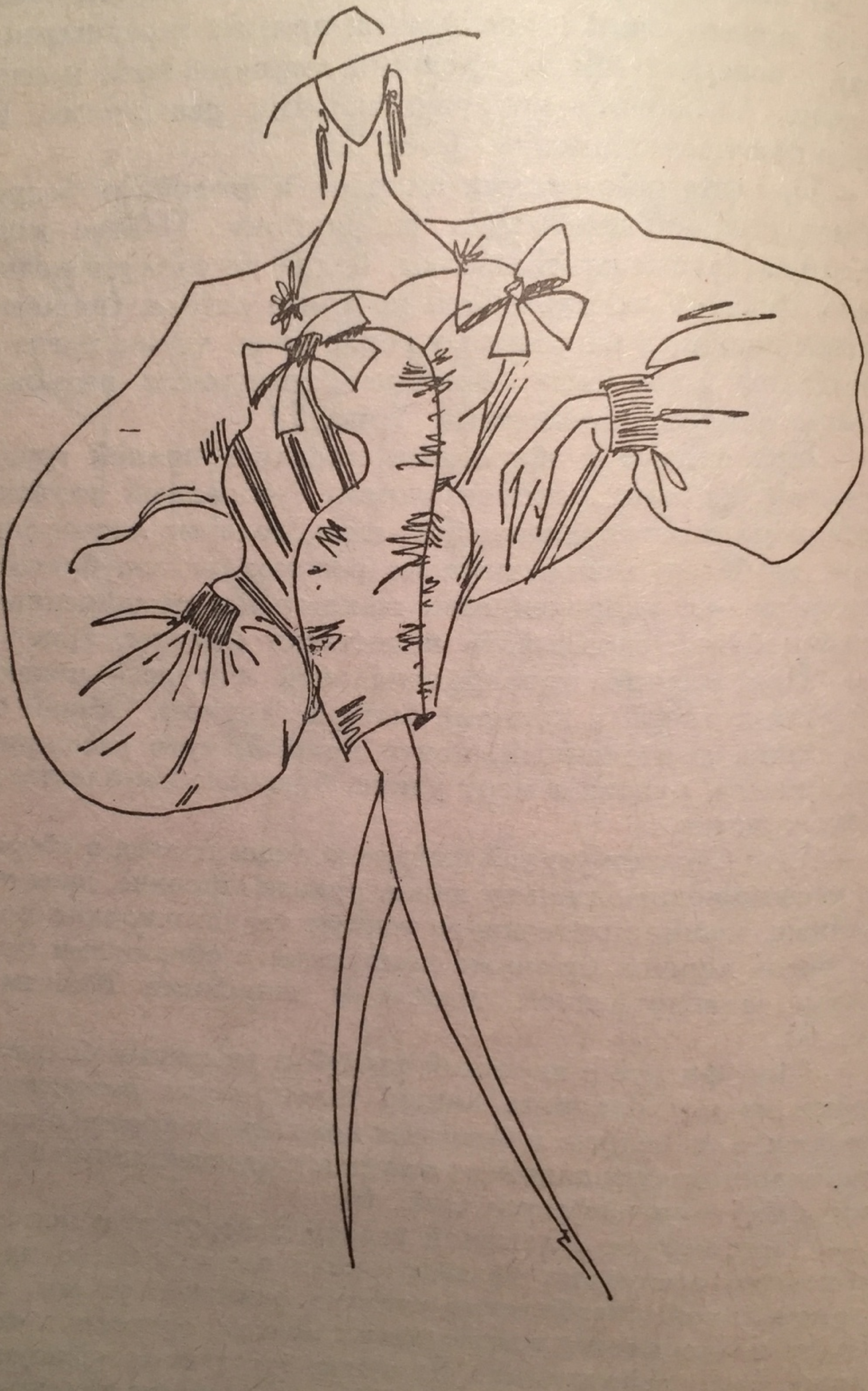
— При фигуре с широкими плечами, полной грудью и узкими бедрами рекомендуются V-образный глубокий вырез, воротники, открывающие шею, долевые линии, доходящие до бедер, поперечные не рекомендуются, брючные комплекты — с укороченными жакетами и расширенными брюками будут скрадывать недостатки фигуры. (рис. 4)

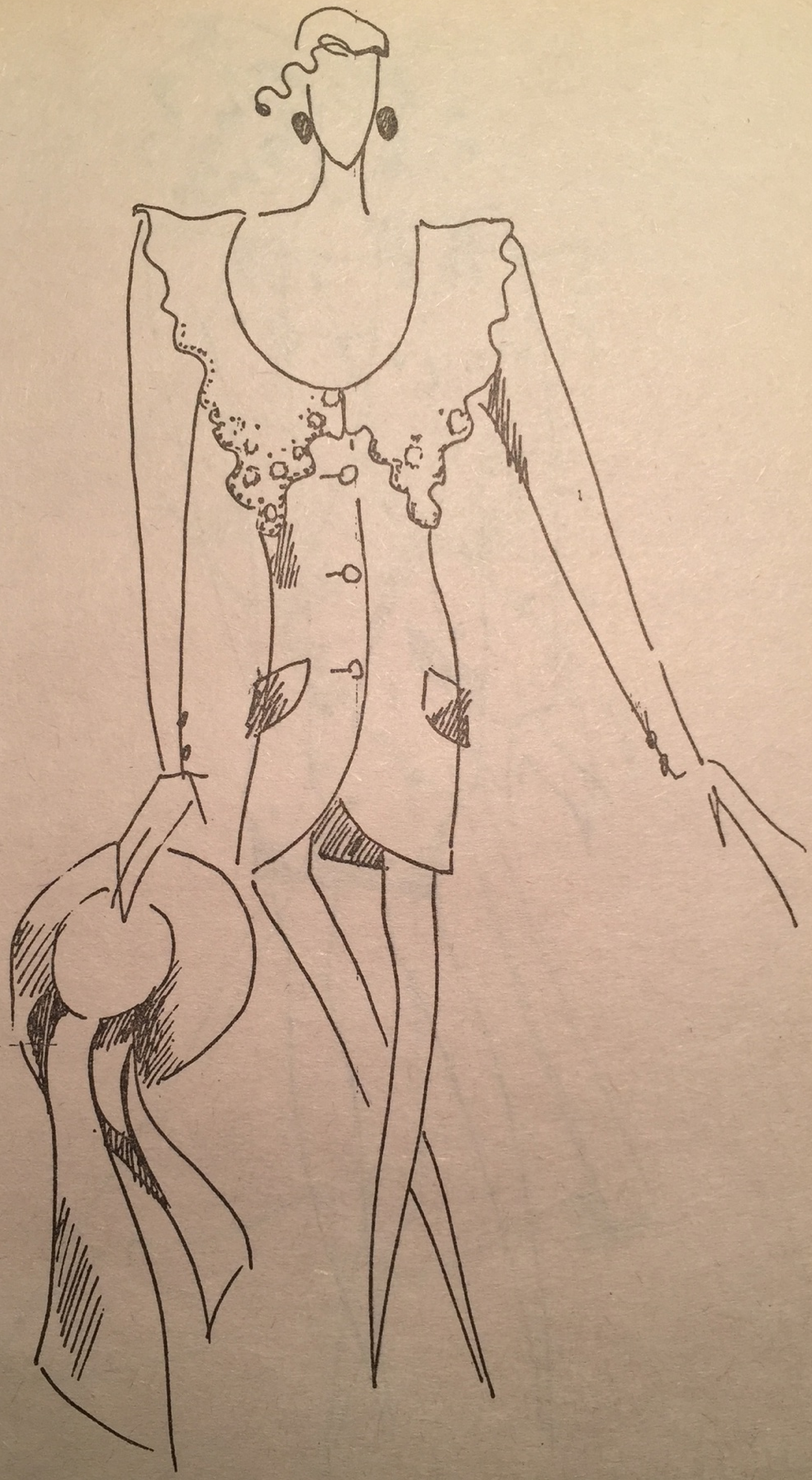
— При полной пропорциональной фигуре — никаких поперечных линий в костюме быть не должно. Общий силуэт слегка приталенный, почти прямой, чуть расширяющийся книзу, рукава в меру узкие, брючные комплекты не рекомендуются.

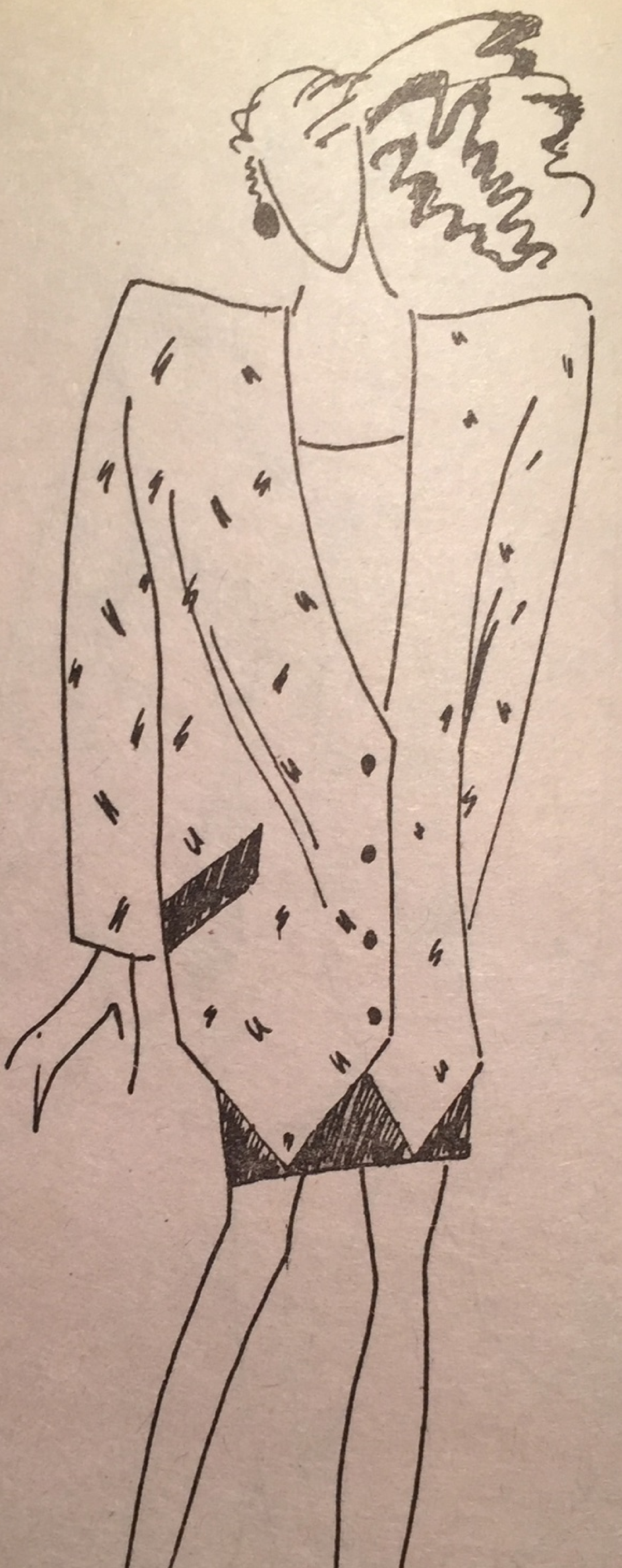
— При слишком худой фигуре хороши платья в сборку или расширяющиеся книзу юбки, рукава широкие, швы поперечные, можно подчеркнуть тонкую талию широким поясом, очень хороши брючные комплекты с объемными блузонами, фиксированной талией и широкими брюками. (рис. 5)

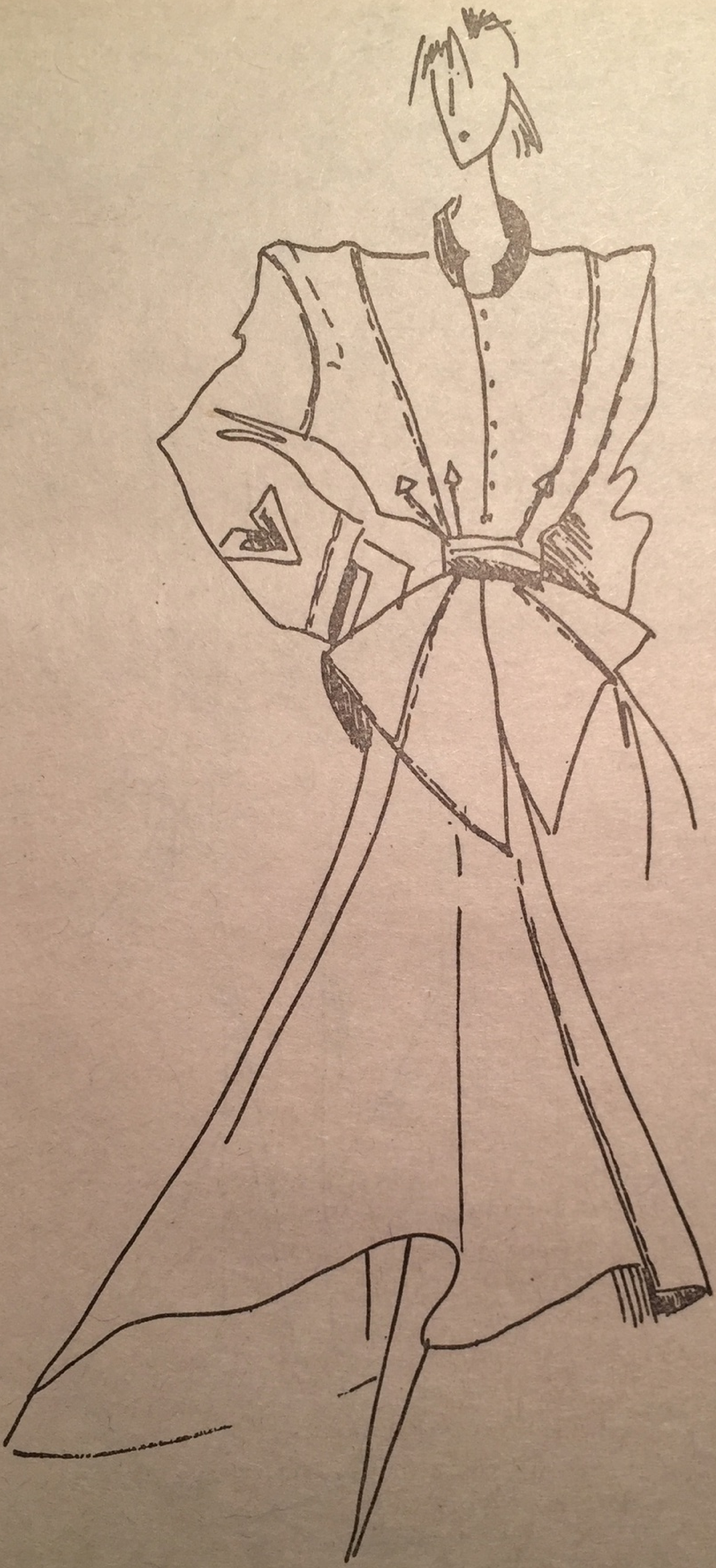
— При фигуре с короткой талией и высокими бедрами главное не подчеркивать линию талии, пояса рекомендуется носить на бедрах, в брючных комплектах хорошая пропорция достигается длинным жакетом с классическими брюками и блузами навыпуск (рис. 6).

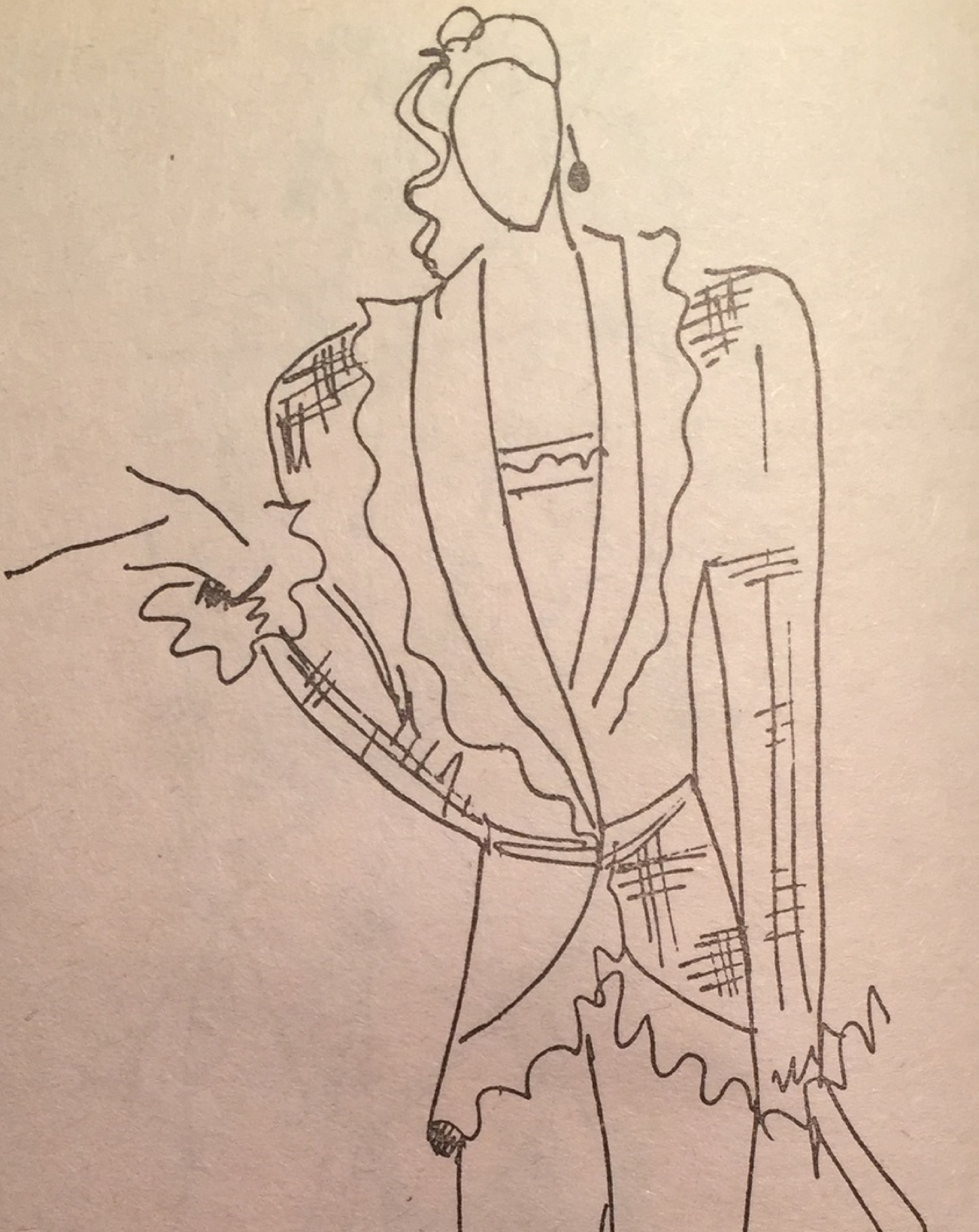
— При фигуре с длинной талией и короткими ногами необходимо зрительно удлинить ее и сделать более пропорциональной. Необходимо отвлечь внимание от ног, не следует подчеркивать линию талии поясом, зрительно она должна быть завышенной. Брючные комплекты рекомендуются с удлиненными жакетами и неширокими классическими брюками, но по возможности их надо избегать.









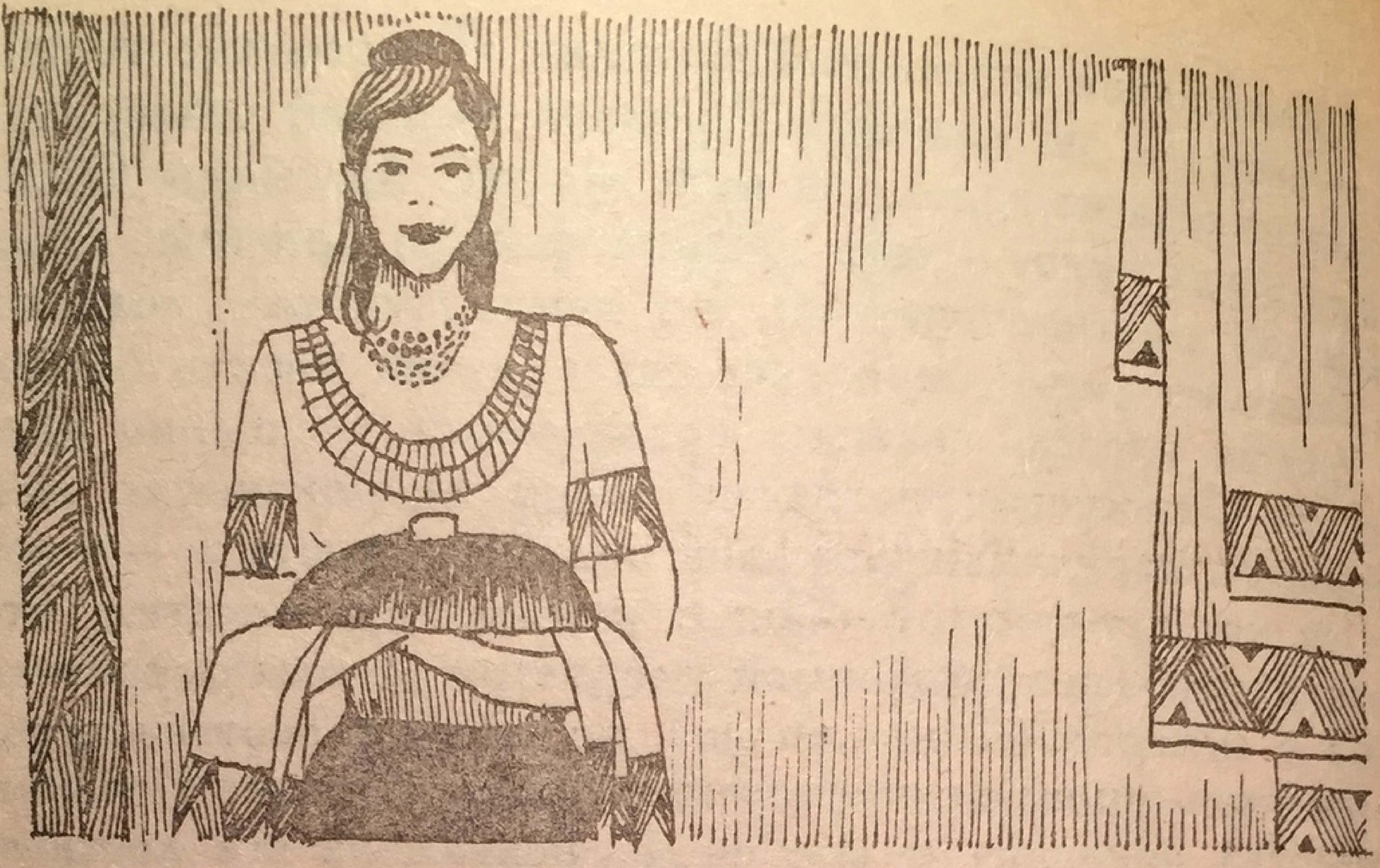


Окончательно одуревший Василий Федосеевич тихонько поднялся и, не дожидаясь показа моделей сезона, выбрался из зала на волю. Из всей лекции Людмилы Осеневой он понял одно — хотя при его фигуре брючные комплекты ему противопоказаны, но демократичная мода все же позволяет ему в определенных случаях носить брюки.

Забегая вперед, скажем: когда через несколько дней Василий Федосеевич встречал своих американских родственников, нарядившись в свой выходной костюм,— а что еще он мог придумать? — он с изумлением отметил, что наряд Джона (невообразимой расцветки шорты и розовая майка с непонятной надписью) не вполне соответствует его представлениям о современном этикете. Однако Йошико, расцеловав дядюшку в обе щеки, похвалила его костюм, заметив, что он очень идет Василию Федосеевичу.

— Знай наших,— гордо подумал Василий Федосеевич,— Не зря ведь на лекции о современной моде ходим. Тоже понимаем, что к чему!

* * *



## *Глава 3, в которой Василий Федосеевич в ожидании иностранцев рассуждает о своеобычаи русских людей, правилах взаимоотношений, о традиционной роли женщины в семье. И решает принять гостей истинно по-русски.*

В жизни Василия Федосеевича было всякое, но иностранцев он собирался принимать впервые. Надо не ударить лицом и сделать все по-человечески. Размышляя над этим и советуясь с женой, он думал так: «Живем мы не богато, но главное не в этом. Их этим не удивишь, а вот показать какие мы, русские люди, как мы относимся к себе и другим — это интересно и важно». Решено было продемонстрировать гостям русский национальный этикет. Для этого Василий Федосеевич провел пару вечеров в библиотеке, чтобы подготовиться теоретически. Оказалось, что эта тема,— во-первых, страшно интересна, а во-вторых, невероятно сложна. В «Домострое» сказано одно, в петровских указах — другое, екатерининская эпоха знала свои правила поведения, девятнадцатый век — свои. А о XX веке и говорить нечего.

*«Все смешалось в доме Облонских»*,— сказал Л. Н. Толстой.

Книжки о дипломатическом этикете и правилах поведения примерных молодых людей советской эпохи навевали тоску.

*«Надо разбираться самому»*,— решил Василий Федосеевич и выяснил любопытные вещи.

Во-первых, термин «русский» это прилагательное. Немец, англичанин, японец — это существительное. Во-вторых, мы не западный и не восточный народ, а находимся в промежутке между ними. Россия — страна особая. С одной стороны, у нас 10 веков существует государство, а в нем разные сословия и у каждого свой этикет, свои правила поведения.

С другой стороны, мы православные христиане и должны жить по законам евангелических заповедей и церковных установлений, причем все, от царя до сапожника. В-третьих, более 70 лет мы были частью единого советского народа, где были свои правила поведения как писанные, так и неписанные. А теперь мы опять россияне и несовсем понятно, что на Руси происходит и как себя надо вести, чтобы не было стыдно перед собой и остальным миром.

«Буду полагаться на свой опыт»,— решил Василий Федосеевич.— Живем мы в большом южном городе, в основном тут русские, но есть украинцы, армяне, евреи, татары, калмыки; немало людей с Северного Кавказа. Смесь культур, религий, языков, обычаев. Попробую показать гостям, что такое русский дом и русские обычаи».

«Интересно,— текли думы Василия Федосеевича,— как складываются отношения между Джоном и Йошикой — по-американски или на русский манер?»

Женщина на Руси занимала всегда особое положение. Брак — дело святое, если жених и невеста повенчались и взяли на себя взаимные обязательства. Жену надо беречь и хранить, ибо у супругов не только «плоть — едина», но и должен быть «дух един». А если брак не церковный, а светский, то и в нем надо подчеркивать отношение к женщине как ко «второму я».

Василий Федосеевич тут вспомнил, что и ему пришлось испытать действие двух самых страшных врагов хорошего брака — разочарования и самолюбия, когда к жене относишься как к собственности. «Надо ни в коем случае этого не показывать»,— думал он. Как ни трудно нам иногда вдвоем, но на людях мы должны быть на высоте. Итак, первое правило этикета — береги себя и родного тебе человека, оказывай ему знаки внимания, но не распускайся в своих чувствах. Для русского человека характерна сдержанность и проявление уважения к жене, как к матери и хозяйке. Есть такое слово — домоправительница. Оно точно характеризует суть дела: дом для русского человека это не только и не столько комнаты и мебель, а символ духовного единства всех членов семьи. Не зря при венчании жених и невеста стоят вместе на одном атласном коврике и пьют из одной чаши. Отсюда второе правило этикета — демонстрируй взаимопомощь во всем, без деления дел на мужские и женские. Иностранцы не всегда это понимают, для них все раздельно четко и на всю жизнь. Их обычаи надо уважать, но не копировать.

Место жены в доме — самое почетное, а ее слово весомое в любом семейном решении. У Василия Федосеевича двое детей, сын и дочь, оба школьники. Дети на Руси всегда считались ангелами, им дозволялось многое, их баловали, но в то же время приучали рано к домашнему труду. Юра и Лена видели в своих родителях не только кормильцев и защитников, но и понимающих их проблемы старших друзей. Отсюда вытекают правила этикета: место детей в семье — самое верхнее, но они свое место знают и не злоупотребляют им. Даже если они баловни, то «на людях» они показывать этого не должны. Как-то Василий Федосеевич прочитал, что самая темная страсть человека это самоугодие, и решил построить все свои отношения с детьми так, чтобы они не чувствовали себя центром Вселенной. Это не значит держать их в строгости. В каждой семье свой стиль общения, но любовь к детям не должна вести к развитию у них своеволия.

Конечно, захотят посмотреть на гостей и родители. Отношение с ними — один из самых главных показателей жизни русской семьи. Православие и общечеловеческие нормы поведения велят нам их уважать и почитать. Делая это, мы не только отдаем долг прошлому, но и закладываем основы будущего. Как мы относимся к родителям, так к нам будут относиться и наши дети. На Руси это правило всегда строго соблюдалось. Людям среднего возраста хорошо видно в оба конца жизни: они еще не забыли детства и юности и им уже легко представить свою старость. Поэтому мы, как деревья, имеем корни и молодые побеги и не можем жить полной жизнью и без одного, и без другого. Тут мы, наверно, не отличаемся от других народов. Однако сейчас вечный «квартирный вопрос» осложнил и запутал этикет во взаимоотношениях поколений.

Небольшая квартира Василия Федосеевича не позволяла выделить отдельную комнату каждому члену семьи. А тут еще гости, которых надо обязательно устроить в изолированной комнате, сделать им своеобразную резиденцию, где они чувствовали бы себя хозяевами. Говорят, что гость как рыба, на третий день начинает пахнуть. Тем более надо соблюсти правило: «гость в дом — бег в дом» и сделать для них пребывание в доме подарком судьбы. Для этого и надо удвоить вежливость, предупредительность и любезность по отношению друг к другу и гостям. Самое главное — не делать ничего лишнего, не суетиться, помнить слова А. С. Пушкина:«прекрасное должно быть величаво». Посторонние люди легко увидят фальшь в отношениях хозяев и тогда уже самые изысканные манеры не помогут. Василий Федосеевич решил не бояться ошибок и вести себя естественно.

«Нам нечего скрывать от них,— подумал он,— но и всю душу распахивать тоже не следует. Нет такого в обычаях русского народа».

Накануне приезда гостей, на семейном совете было решено, что их познакомят с русским застольем, с тем как мы отдыхаем и развлекаемся и, наконец, отец семейства приведет их к себе на работу.

На том и порешили.

* * *

## Глава 4, в которой речь идет о русском застолье, его порядках и правилах.

Наконец долгожданные гости прибыли.

Как водится, после общего знакомства в прихожей, помощи в раздевании, Джона и Йошико пригласили в гостиную и усадили в кресла. Наступил ответственный момент. Василий Федосеевич решил взять инициативу в свои руки. На правах хозяина предложил гостям на выбор воду, сок, чай или кофе, разрешил Джону закурить, хотя сам был некурящим. Затем начался общий разговор, в котором приняли участие все, причем дети, разумеется, не перебивали взрослых. «Соловья баснями не кормят»,— заключил общую беседу Василий Федосеевич и пригласил всех к столу.

* * *

Что такое русский стол? Как нужно рассадить и чем угостить дорогих и близких людей? Как быть со спиртным? Как-то Василий Федосеевич услышал, что в классических русских пьесах герои пьют в основном 3 напитка: чай, шампанское и водку. Итак,— решил он,— на столе будет что-то крепкое (водка или коньяк), шампанское и столовое вино, а в конце, конечно, чай. Порядок блюд тоже известен. В начале подают холодные закуски. Для русского стола типичны рыбные закуски, соленья, грибы. Затем, по желанию гостей, можно предложить первое блюдо: щи, борщ или суп. Однако чаще всего переходят к горячим блюдам, вначале рыбным, а потом мясным. Перед этим нужно выяснить — не являются ли гости вегетарианцами или приверженцами той или иной религии, требующей строгих пищевых ограничений. Для православных христиан — это строгие посты, для мусульман — запрет потребления свинины и т. д. Долг хозяев — учесть это и постараться угостить так, чтобы все национальные и религиозные традиции были соблюдены.

*Второй вопрос* — в каком количестве предлагать пищу и напитки? Во всем мире известно русское хлебосольство и притча о демьяновой ухе. Как найти разумную меру? Больше всего обычно боятся, что не хватит выпивки. После русских застолий чаще всего остаются пустые бутылки и полные тарелки. Надо, чтобы у гостей наутро не болела голова и не было чувства пресыщения. Как-то Василий Федосеевич прочитал, что культурный человек должен вставать из-за стола с чувством легкого голода и желанием продолжить общение в приятной беседе. Значит, гостям нельзя что-то навязывать, будь то лишняя рюмка или кусок самого вкусного пирога. Можно только ненавязчиво предлагать и особенно удобно это делать хозяйке стола. Для этого лучше посадить гостей против хозяина и хозяйки.

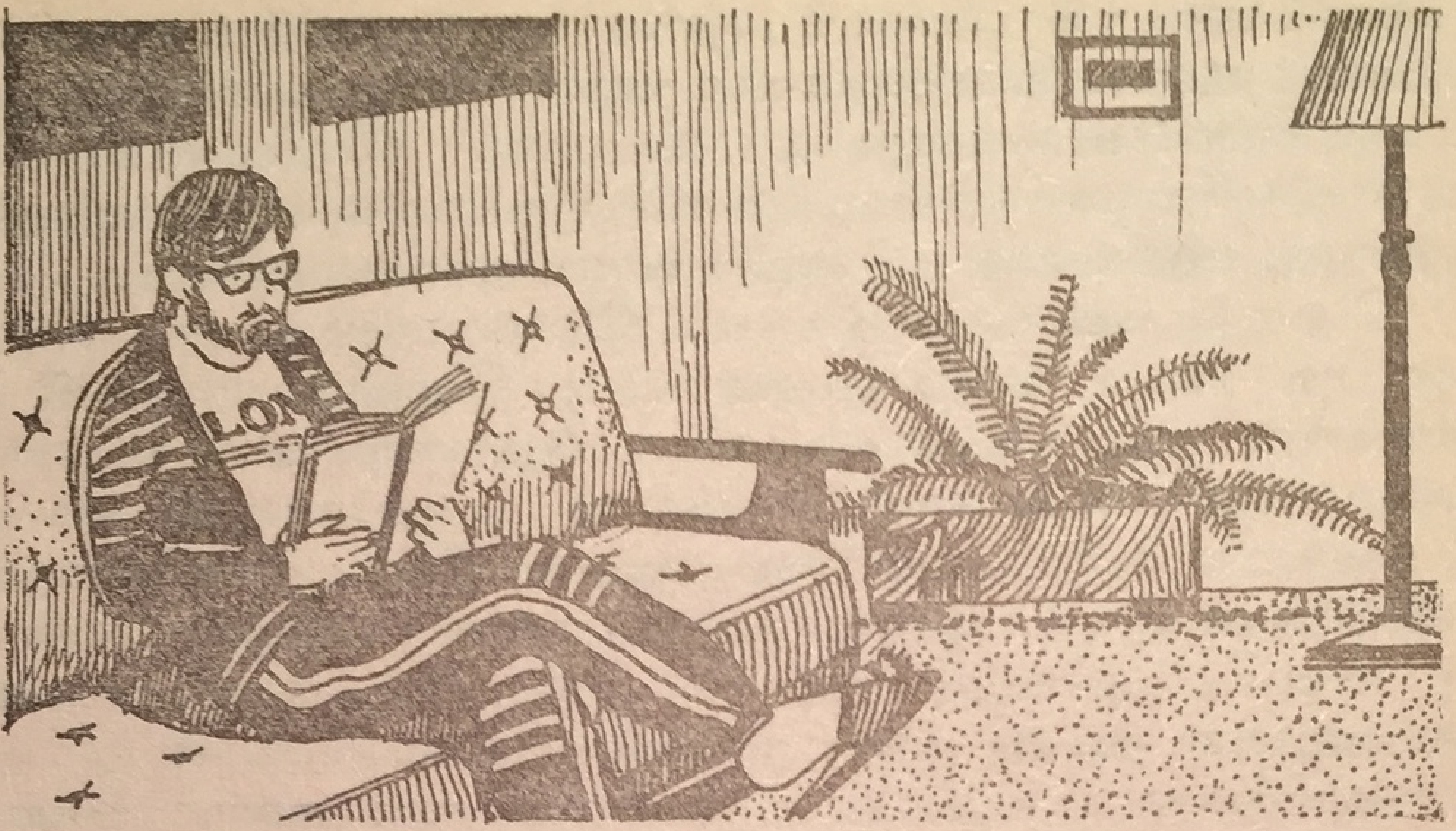
*Третий вопрос* — о чем и как говорить за столом? Обычно первый тост провозглашает хозяин дома за дорогих гостей, вспоминая поговорку о том, что гость в дом — это Бог в дом. Далее вспоминают родителей, детей, мир, дружбу, деловые успехи и т. д. Где-то в середине застолья ответные тосты могут сказать и гости. Хозяин русского дома обычно бывает и тамадой, но эти функции по его поручению может выполнять и кто-то другой. В конце, по европейским традициям поднимают тост за хозяйку дома и стола, чьими усилиями все создается и организуется.

Кроме тостов, прелесть русского стола состоит и в разговорах «про жизнь». Главное условие — никто за столом не должен чувствовать себя лишним или недостаточно умным для застольной беседы. Для нашего человека очень характерен бытовой демократизм. Известно, что до революции многие великие князья и члены императорской семьи были очень просты и доступны в общении и умели находить общий язык с любым человеком. За столом надо быть приветливым, а это значит, по словам святителя Феофана Затворника, быть «предупредительным, дружелюбным, ласковым и благожелательным». А еще надо помнить такое правило: ближнего предпочитать всякому делу. Если кому-то понадобилась твоя помощь за столом — брось все и окажи эту услугу. Особенно это относится к гостям. Однако, это внимание и готовность придти на помощь не должны быть навязчивыми. Досаждать людям своим вниманием — значит ограничивать их свободу. Лучше всего — говорить о том, что известно всем, даже детям и не вызывает бурных страстей, особенно политических. Лучшие темы — это искусство, путешествия, нравы и обычаи, юмор. Вечные вопросы — воспитание детей и их учеба, здоровье и болезни, отношения в семье. Гости могут говорить, что угодно, а вот хозяева должны помнить заповедь, что язык это «неудержимое зло», и не «нагружать» гостей своими проблемами.

Сколько должно продолжаться застолье? Обычно это определяется вместимостью желудков его участников, хотя переедание никогда не было в обычаях русского народа, а обжоры были предметом насмешек. Поэтому достаточным может быть 2—3 часа, если гости и хозяева имеют возможность встать из-за стола, потанцевать, поговорить друг с другом поближе и т. д.

Что можно сказать о русских традициях в общении людей разных поколений? Столетиями на Руси был принят патриархальный подход, когда говорил в основном отец как глава семьи. В XX веке этот обычай стал меняться. Женщины и дети имеют право на свое слово и свое мнение по любому вопросу. Для этого необходимо только одно — взаимное уважение права каждого и чувство такта. Перебивать другого нехорошо, надо уметь выслушивать мнение любого, но еще хуже, когда на эти попытки реагируют грубо и оскорбительно для младшего. Умение и желание прощать слабости и недостатки ближнего, особенно если это ребенок или женщина всегда считались на Руси одной из главных добродетелей. Крайне нежелательно превращать беседу с гостями в непрерывную цепь замечаний детям по поводу их поведения. Ничто не учит этикету так эффективно как собственный ненавязчивый пример старших.

Тем временем застолье продолжается...



## *Глава 5, о том как лучше одеваться дома, почему мы уделяем такое большое внимание домашней одежде? Оригинальный образ домохозяйки.*

Субботним утром Василий Федосеевич проснулся, как обычно, в половине седьмого. В окно светило яркое солнце, и хотя торопиться было абсолютно некуда, но и валяться в постели тоже не хотелось. Василий Федосеевич потянулся, вылез из-под одеяла и в одних трусах направился в ванную комнату. Не пройдя и трех шагов, он внезапно спохватился:

— Господи, что же я делаю-то? В квартире иностранцы, хоть они и родственники, а я тут нагишом расхаживаю!

Василий Федосеевич ринулся к гардеробу и начал лихорадочно выбирать костюм для умывания, соответствующий, по его представлению, взглядам и традициям американского народа. Он остановил свой выбор на белой сорочке, элегантном светло-сером костюме-тройке, к которому очень удачно подошел новый французский галстук, недавно привезенный приятелем из Парижа в качестве сувенира.

Свежий носовой платок, небрежно засунутый в нагрудный карман, удачно завершил его утреннюю экипировку.

— Господи,— подумал Василий Федосеевич,— как же в такой сбруе умываться-то? Однако престиж державы надо поддерживать, невзирая ни на какие трудности.

С этими мыслями Василий Федосеевич вышел в коридор, где нос к носу столкнулся с Джоном, который, как оказалось, уже успел закончить свой утренний туалет, и, насвистывая, выходил из ванной с полотенцем на шее. К изумлению Василия Федосеевича, Джон явно пренебрег «обычаями и традициями американского народа», поскольку, кроме спортивных трусов с эмблемой «Адидас» и комнатных тапочек на ногах, на нем ничего не было.

— Хэлло, дядюшка,— весело приветствовал Василия Федосеевича Джон.— Куда собрались в такую рань?

— Вообще-то я иду умываться,— смущенно улыбнулся Василий Федосеевич.

— В таком виде? — изумился Джон.— Это что, у вас в России так принято?

— Это у вас, в Америке так принято,— усмехнулся Василий Федосеевич.— Я-то, батюшка, умываюсь обычно в таком же наряде, что и ты, разве что трусы у меня попроще. А тут, думаю, иностранцы в доме, негоже голышом по квартире скакать.

Услышав такие откровения, Джон расхохотался, чем окончательно смутил несчастного Василия Федосеевича. На звуки его громогласного хохота из дверей спальни выглянула Йошико и с удивлением уставилась на открывшуюся ее взору картину — умирающий от хохота Джон (в одних трусах и с полотенцем на шее) и рядом с ним красный, как рак, Василий Федосеевич в роскошной «тройке», с парижским галстуком, но при этом босиком и абсолютно небритый.

Василий Федосеевич, проклиная галстук, американцев и особенно себя, пулей влетел в ванную комнату, скинул с себя костюм и, наконец, приступил к долгожданному утреннему туалету. Когда он вышел, на кухне его поджидала Йошико, держа в руках какую-то книгу.

— Василий Федосеевич,— нежным голоском протянула Йошико,— вы уж, извините моего Джона. Он не хотел вас обидеть. Просто вы, правда, очень смешно выглядывали.

— Не выглядывали, а выглядели,— улыбнулся Василий Федосеевич.— Да ладно, чего там, сам виноват. А что это ты читаешь в такую рань?

— Это я вчера вечером читала, у вас в книжном шкафу нашла. А сейчас вот хочу вам прочитать. Это ваш знаменитый писатель Иван Александрович Гончаров. В этой книге собраны замечательные фельетоны. А вот один из них называется «Письма столичного друга к провинциальному жениху».

— И что же ты мне прочитать хочешь?

— Только вы, пожалуйста, не обижайтесь. Вот тут как раз о сегодняшнем случае написано. Вы ведь сегодня в парадный костюм ради нас нарядились?

— Конечно, а то чего ради я бы в галстуке в ванной щеголял.

— Ну вот, а ваш Гончаров называл такое поведение «дурным тоном». Вот как он писал: «Он (т. е. человек дурного тона) не для собственного наслаждения, удобства, комфорта хочет одеваться, есть, украшать дом,— словом, жить, а для угождения только зрению других... Он не стыдится мешаться в толпу людей **дурного тона,** у которых правило носить, есть что-нибудь похуже, **если не видят другие».**

Надо признать, что Василий Федосеевич все-таки немного обиделся. Он совсем не считал себя человеком «дурного тона», однако против авторитета И. А. Гончарова выступить не решился.

— Да ладно, Йошико, бог с ним, с Гончаровым, давай, зови Ивана, Джона то есть, будем завтракать. И вообще, какая разница, в чем дома-то ходить, не на параде же?

— Не скажите, Василий Федосеевич, разница очень большая. Ну, вот сами посудите — приходите вы с работы, усталый, голодный, дверь вам открывает жена в рваном халате, перекрученных чулках, на голове бигуди...

— Знакомая картина,— подумал Василий Федосеевич.

— Ну, какое у вас при такой встрече будет настроение?

— Так что, она к моему приходу должна вырядиться, как английская королева, что ли? Так ты же сама мой костюм сегодня утром высмеяла.

— Вообще-то иногда неплохо и вырядиться английской королевой к приходу мужа. Кстати, и мужу к приходу жены можно вырядиться английским королем. Но не это главное. Ведь почему во всем мире домашней одежде придают такое большое значение? Да потому, что наш домашний наряд создает соответствующее настроение окружающим. Даже если вы дома одни, вы своей одеждой, своим внешним видом создаете настроение самим себе.

— Ну, и как же вы у себя, в Америке создаете себе настроение? — недоверчиво спросил Василий Федосеевич.

— Мы, американцы, прагматики,— раздался голос подоспевшего к завтраку Джона.— А поэтому в одежде, кстати, не только в домашней, прежде всего ценим удобство. Главное, чтобы мне было удобно, комфортно, нигде ничего не мешало. Ну и, конечно, я все-таки при этом должен выглядеть достаточно прилично, чтобы мой вид не вызывал раздражения у окружающих. И вообще, если мне удобно ходить в шортах и в майке, то неважно, где я нахожусь — дома или на улице,— я буду их носить!

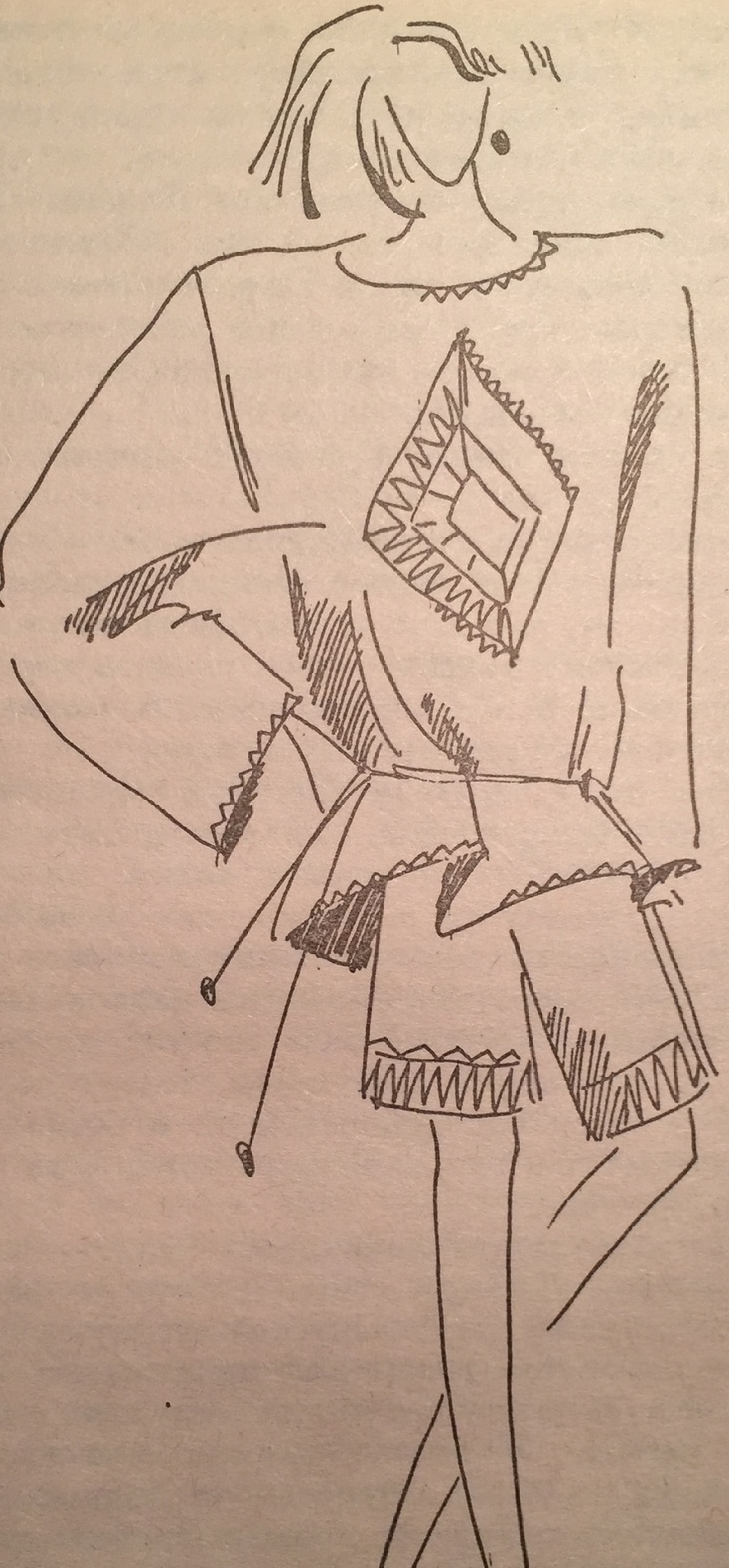
Василий Федосеевич очень живо представил себя в цветастых шортах Джона и розовой майке с надписью «Я хочу тебя», вышагивающим по улице в родное министерство... Картина получалась впечатляющая!

— Вы зря улыбаетесь, Василий Федосеевич,— подхватила эстафету Йошико.— Джон абсолютно прав! Домашняя одежда должна быть, во-первых, удобной для вас — согласитесь, что вы неловко себя чувствовали в вашем парадном костюме в ванной комнате. А во-вторых, она не должна раздражать окружающих, а наоборот, создавать у них хорошее настроение.

— А вот я по телевизору недавно видел, как японки у себя дома ходят. То, что они настроение создают, в это я поверить могу, но чтобы им в этих кимоно удобно было — в жизни не поверю!

— Василий Федосеевич, миленький, это же традиции! Это вам в кимоно неудобно, а японки его с детства носят, оно для них — все равно, что для Джона шорты! Нам, американцам в этом плане труднее — все-таки мы — страна эмигрантов, у нас практически нет своих традиций в одежде. Япония — совсем другое дело. Кстати, домашнее кимоно у них — это совсем не то же самое, что кимоно парадное, оно отличается и расцветкой, и покроем. Это вообще характерно для Востока. Вот возьмите Индию. Что там носят женщины? Сари — причем и дома, и на выход. Но ведь это же совсем разные сари. А все-таки главное, что и японкам в кимоно, и индианкам в сари так же удобно, как Джону в его любимых шортах. (рис. 7)

— Ну, может быть,— согласился Василий Федосеевич.— Но что это вы все про шорты да про майки. Сколько я ваших фильмов за последнее время пересмотрел, так все ваши миллионеры день-деньской в роскошных халатах расхаживают. Сам-то я не пробовал, но вот это, наверное, удобно.



— Василий Федосеевич, не верьте вы этим фильмам. Это же наш социалистический реализм по-американски. Если бы миллионеры целыми днями в халатах расхаживали, они бы очень быстро обанкротились.

— Это еще почему? — удивился Василий Федосеевич.

— Очень просто,— улыбнулась Йошико.— Каждая одежда хороша в свое время. Ведь что такое халат? Это одежда, которая нежит ваше тело, располагает к лени, к отдыху. Вспомните вашего знаменитого Обломова — вот уж кто не вылезал из халата.

— Ты смотри, опять Гончаров,— изумился Василий Федосеевич.

— Поэтому халат, который должен быть мягким и теплым, можно надевать только поздно вечером, когда вы готовитесь ко сну, или рано утром, когда вы уже встали, но еще не совсем проснулись, чтобы сделать переход от сна к бодрствованию более комфортным. А миллионерам нежиться некогда, им деньги делать надо!

— Надо же,— подумал Василий Федосеевич,— вот почему у нас в Средней Азии миллионеров-то почти нет — весь народ круглый год в халатах ходит.

— Кстати, ведь у вас в России тоже очень богатые традиции,— продолжала с энтузиазмом развивать тему Йошико.— Мне, например, очень нравится национальная одежда ваших женщин — сарафан! Ведь это тот же халат — просторный, не мешающий движениям, только гораздо более нарядный и красивый. Да, пожалуй, и более удобный — он не распахнется в неподходящий момент, да и пуговицы пришивать не надо.

— То, что пуговицы пришивать не надо — это, конечно, плюс,— заметил Джон,— а вот то, что не распахнется...

После этих слов Джон еле успел увернуться от брошенного в него полотенца. Йошико же продолжила свою мысль:

— Да и мужчины у вас всегда одевались дома так, как им было удобно. Я видела в кино, что ваши русские мужики дома надевали широкие свободные... как это? Портки из холста и такие же рубахи. Это ведь очень удобно и, по-моему, красиво. Почему бы и вам так дома не одеваться, Василий Федосеевич?

— Ну да,— подумал Василий Федосеевич.— Поглядел бы я на тебя, милая, если бы твой Джон, как мой дед, по дому бы в кальсонах наяривал! Очень эстетично!

Между тем, завтрак подошел к концу. Йошико, надев старенький фартук, висевший возле мойки, мыла посуду и продолжала развивать всерьез захватившую ее тему.

— Вот, к примеру, взять этот фартук. По-моему, его давно следует выбросить. Дырка на дырке! А ведь фартук может создать целый образ современной домохозяйки. Да, да, не удивляйтесь! Домохозяйка тоже должна иметь свой образ, имидж, как у нас говорят. Ее внешний вид в то время, когда она занята домашними делами, должен тоже создавать настроение и в то же время — ведь она прежде всего женщина — нести в себе некую изюминку. Ну, например, фартук. То, что он должен быть красивым и удобным — это понятно. Но если женщина проявит хоть чуточку фантазии, то простой фартук может помочь создать ей свой образ. Небольшая вышивка, аппликация — да мало ли что можно придумать! Главное, чтобы это было свое, ни на кого не похожее. (рис. 8)

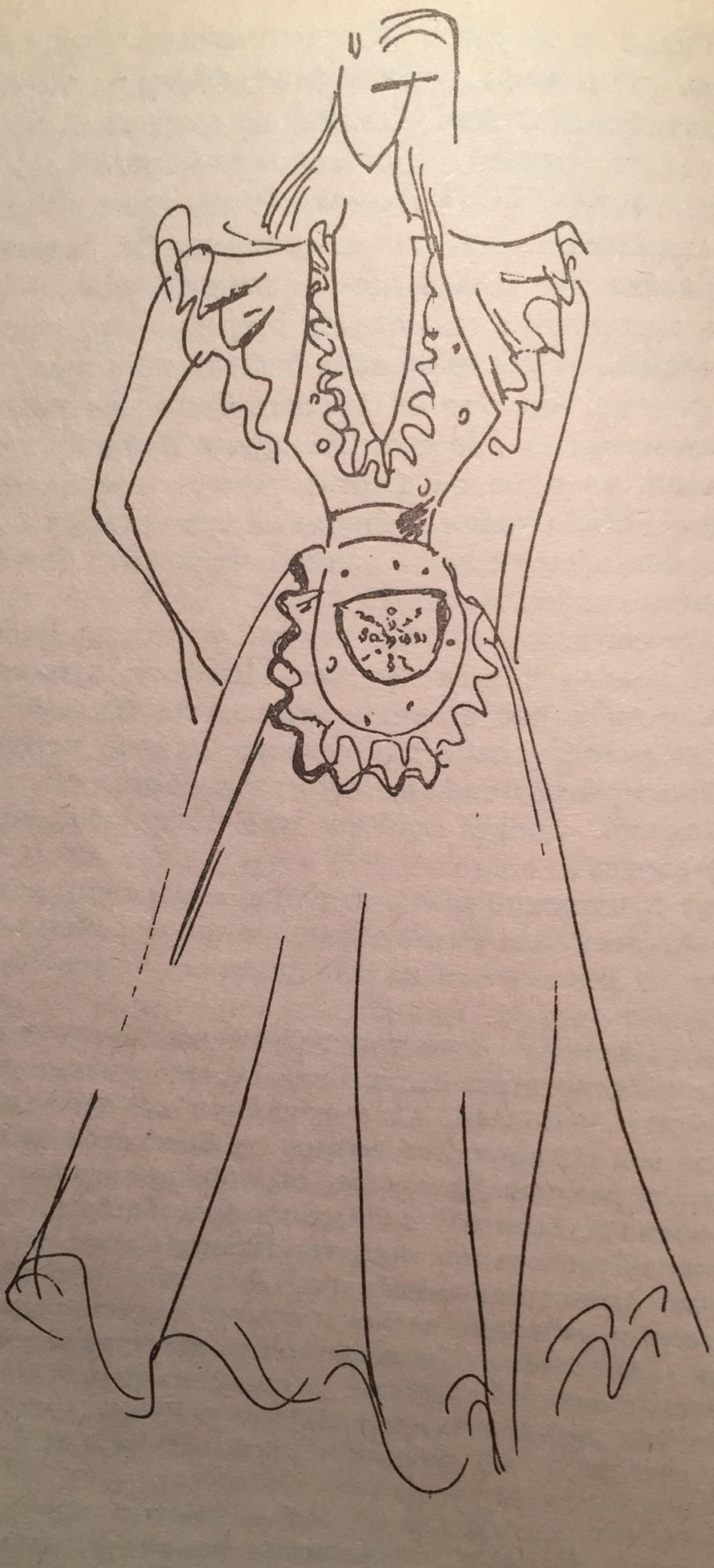
Надо сказать, что от этих лекций у бедного Василия Федосеевича голова пошла кругом. Поэтому, извинившись и сказав, что он хочет немного отдохнуть, Василий Федосеевич направился к себе в комнату. Однако перед дверью он внезапно притормозил и, смущаясь, обратился к Йошико:

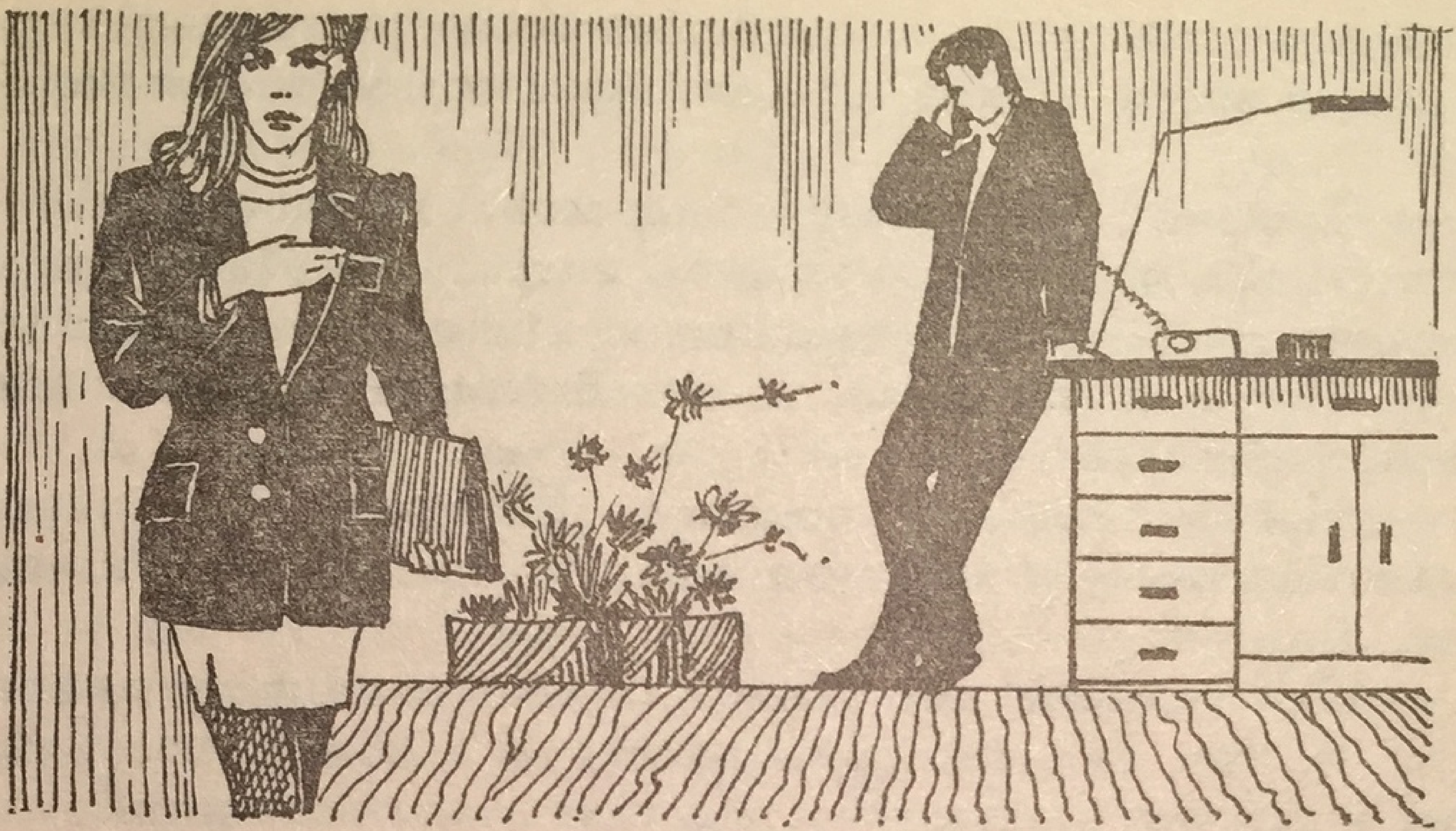
— Знаешь, дочка, дай-ка мне Гончарова полистать. Занятно пишет!

Войдя в свою комнату и с наслаждением раздевшись до трусов, Василий Федосеевич уселся в любимое кресло, водрузил на нос очки и наугад раскрыл томик И. А. Гончарова:

«Отчего приезд гостя производит всегда суету и смущение в доме некоторых ...господ? Отчего хозяин при виде постороннего человека, едва взглянув на него, не сказав ему ни слова, не протянув ему руки, бросается от него, как от врага, опрокидывая столы, стулья, подносы и прочее? Отчего жена и дети его скользнут врассыпную, как мыши по норам? И отчего наконец ты ждешь потом час или два появления приятного семейства? А оттого, что этот великолепный барин ходит частенько дома в грязном или разорванном халате, часто без жилета, без галстуха, с клетчатым бумажным платком в руках, в каких-нибудь валеных домашней работы сапогах; оттого, что у супруги его волосы безобразно висят по вискам или по спине, шея голая, а капот расстегнут на груди».

Трель звонка, оповестившая о чьем-то приходе, прервала чтение. Василий Федосеевич поднялся, взглянул на себя в зеркало и кинулся к гардеробу. Бессмертный Иван Александрович Гончаров бил не в бровь, а в глаз!


Зайцев 87



## *Глава 6, в которой герои вновь возвращаются к вопросам одежды. Деловой костюм: элегантность, простота и сдержанность, но в то же время изысканная женственность для женщин и привлекательный шарм для мужчин.*

Василий Федосеевич, распустив тугой узел галстука и расстегнув воротник сорочки, в поте лица трудился над квартальным отчетом, когда его секретарша Леночка, сверкнув ослепительными коленями, соблазнительно выглядывающими из-под мини-юбки, впорхнула в кабинет и, стреляя глазками, сообщила, что на вахте Василия Федосеевича ждет какая-то женщина.

— Спасибо, Елена,— сказал Василий Федосеевич, вылезая из-за стола.— Кстати, я давно хотел тебе сказать: не могла бы ты на работу надевать юбку хоть чуточку подлиннее? Ты ведь парализуешь работу всего отдела!

— Не будьте ретроградом, Василий Федосеевич. Это же МОДА!

— Ну-ну,— пробормотал Василий Федосеевич и поспешил к лифту.

«Какой-то женщиной» оказалась Йошико, стоявшая возле будки вахтера и с любопытством разглядывающая снующую вверх и вниз по лестницам огромную министерскую толпу.

— Василий Федосеевич, дорогой, извините, что я отрываю вас от работы, но дело в том, что Джон отправился на какие-то соревнования, а мне это совсем неинтересно. Вот я и подумала, может быть вы покажете мне, где вы работаете?

— Пропал отчет,— подумал Василий Федосеевич, однако широко улыбнулся и галантно предложил Йошико руку.

— Ой, большое вам спасибо, я совсем не буду вам мешать. А что, эти все люди работают в вашем министерстве? — спросила Йошико, разглядывая снующих туда-сюда с деловым видом людей.

— Если бы они все работали,— подумал Василий Федосеевич,— мы бы давным-давно вашу Америку обогнали. Однако вслух он сказал совсем другое.

— Видишь ли, Йошико, постоянных сотрудников здесь не так уж много. В основном это посетители, приехавшие в наше министерство для решения своих производственных проблем.

— А что, у вас в министерстве сегодня какой-то праздник?

— С чего это ты взяла? — изумился Василий Федосеевич.

— Ну, они все так нарядно одеты, что я подумала...

— Работа для нас — всегда праздник,— усмехнулся Василий Федосеевич. Он внимательно посмотрел по сторонам и обнаружил, что Йошико в чем-то права. Создавалось полное впечатление бразильского карнавала! Навстречу то и дело попадались женщины всех возрастов с немыслимо накрученными прическами на голове, в ярких, светящихся всеми цветами радуги блузках с рюшами, пелеринами и бог его знает, чем еще. Юбки и платья слепили глаза своей пестротой и поражали разнообразностью покроя. Парочка машинисток из отдела легкой промышленности на лестничной площадке щеголяли в таких мини-юбках, что Василию Федосеевичу наряд его секретарши Леночки показался поистине монашеским одеянием. Рядом с машинистками лениво курили два молодых человека в ядовито-красных пиджаках.

— Эти юноши из службы сервиса? — обратила на них внимание Йошико.

— Ну, что ты, это самые что ни на есть «крутые» бизнесмены, новые русские, так сказать. А почему ты решила, что это обслуживающий персонал?

— У них ведь такая яркая униформа. У нас такую носит только служба сервиса, чтобы по ней можно было легко обнаружить в толпе необходимого вам человека и обратиться к нему за помощью.

— А по-моему, совсем неплохо, если наши женщины приходят на работу нарядными — это создает настроение,— заметил Василий Федосеевич, невольно следя глазами за шествующей мимо него роскошной брюнеткой, декольте у которой заканчивалось там, где, собственно, заканчиваться ему уже не имело никакого смысла.

— Да, конечно,— улыбнулась Йошико,— но будет ли это настроение рабочим — это большой вопрос. Все-таки ваш деловой костюм должен помогать и вам, и окружающим делать дело, а не отвлекать от него.

Василий Федосеевич вспомнил Леночкины коленки и поспешно согласился.

— Конечно, ты права, Йошико, совершенно ни к чему на работе разряжаться в пух и прах. На работе надо работать, а не модели демонстрировать! Вот взять нашего главбуха, Клавдию Никаноровну — всегда приходит на работу скромно одетой, в серой вязаной кофточке...

— Боже,— перебила его Йошико,— как уродуют ваших женщин эти бесформенные вязаные кофты! Они ведь вытягиваются буквально через неделю, вид становится неряшливым. Женщина всегда должна оставаться женщиной!

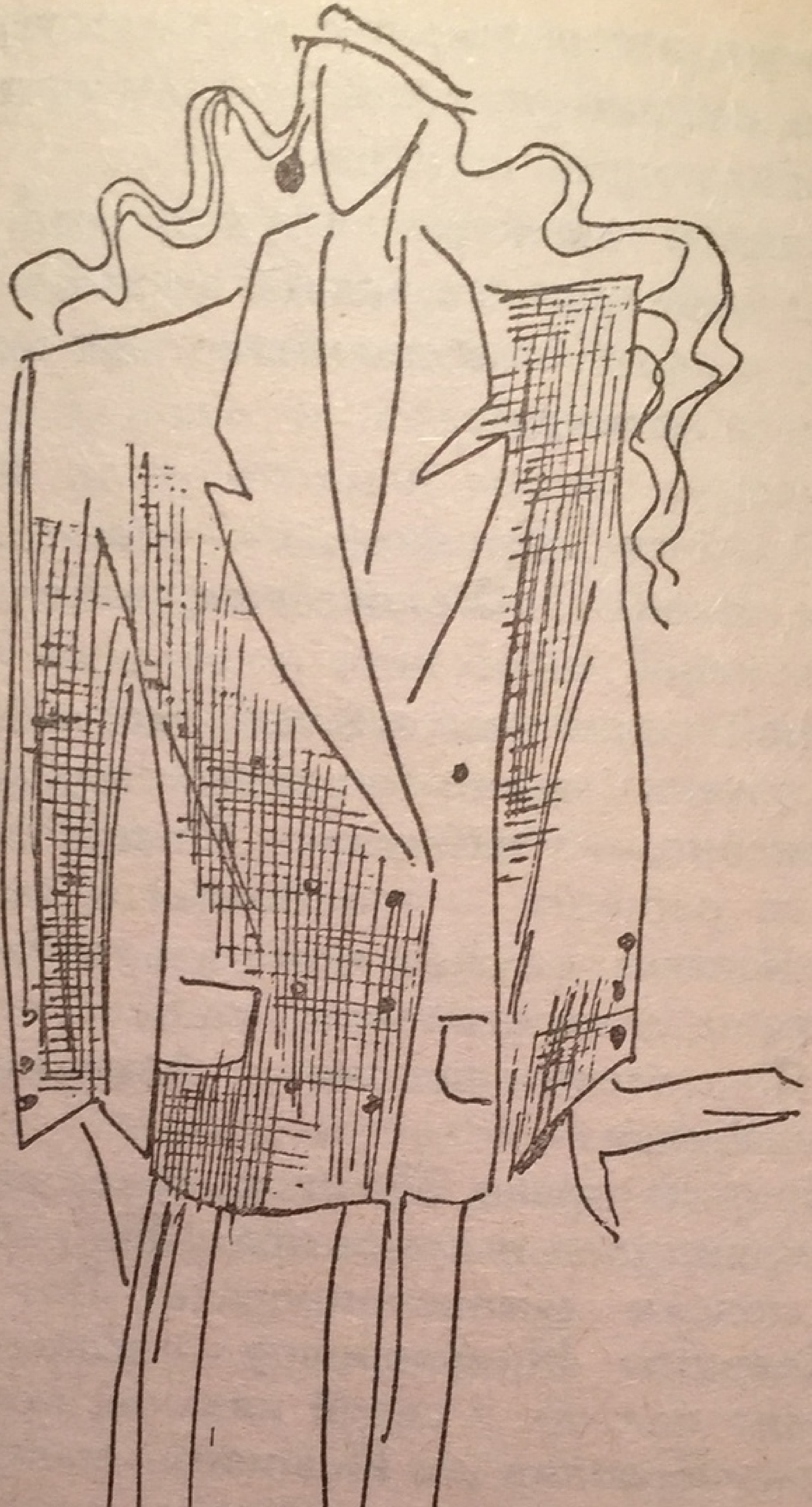
— Подожди, я совсем запутался. Ты же сама говорила, что одеваться надо скромнее.

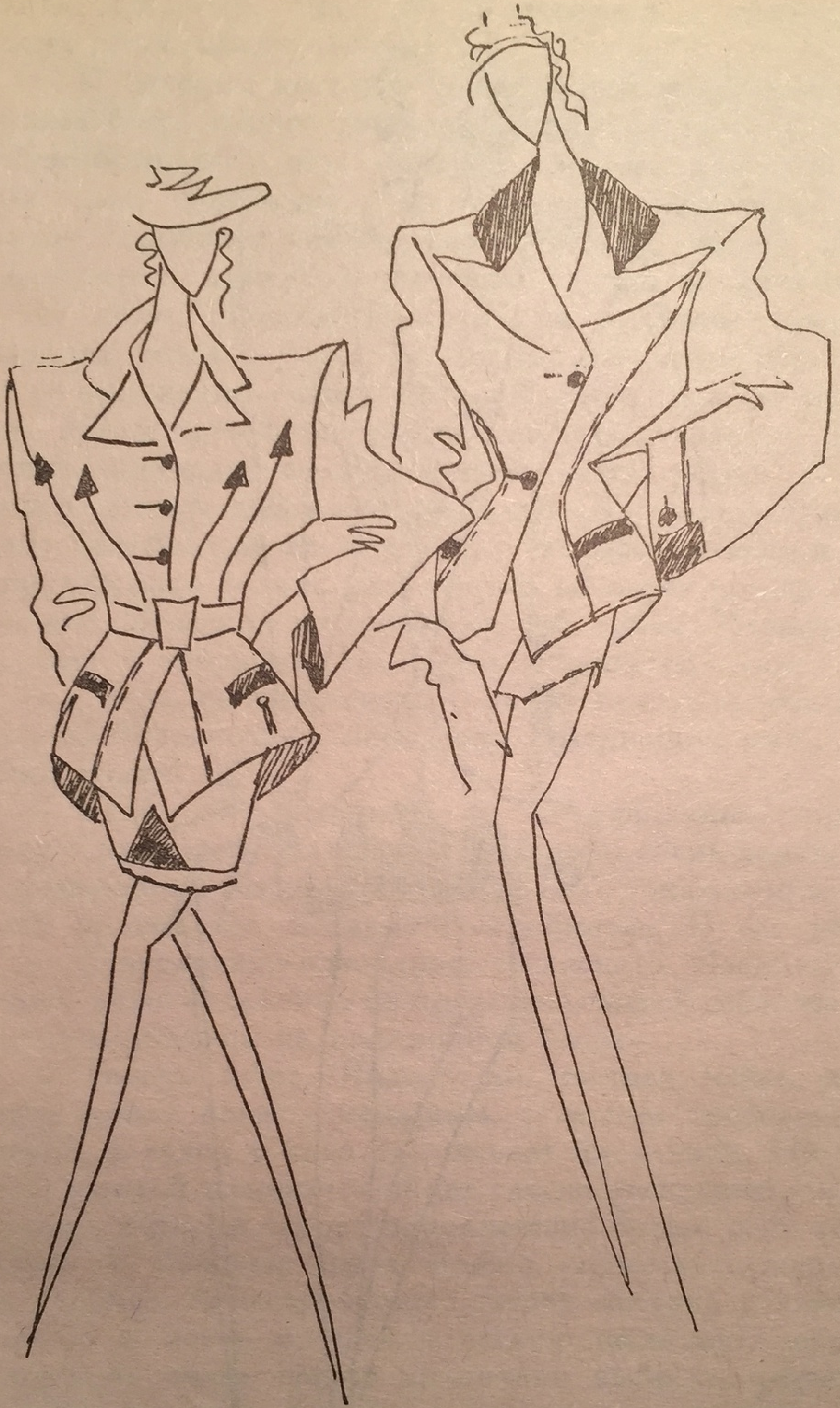
— Скромно — не значит безвкусно. Деловой костюм должен быть простым, сдержанным, но в то же время элегантным. Я думаю, что самым приемлемым для работы будет классический стиль. (рис. 9)

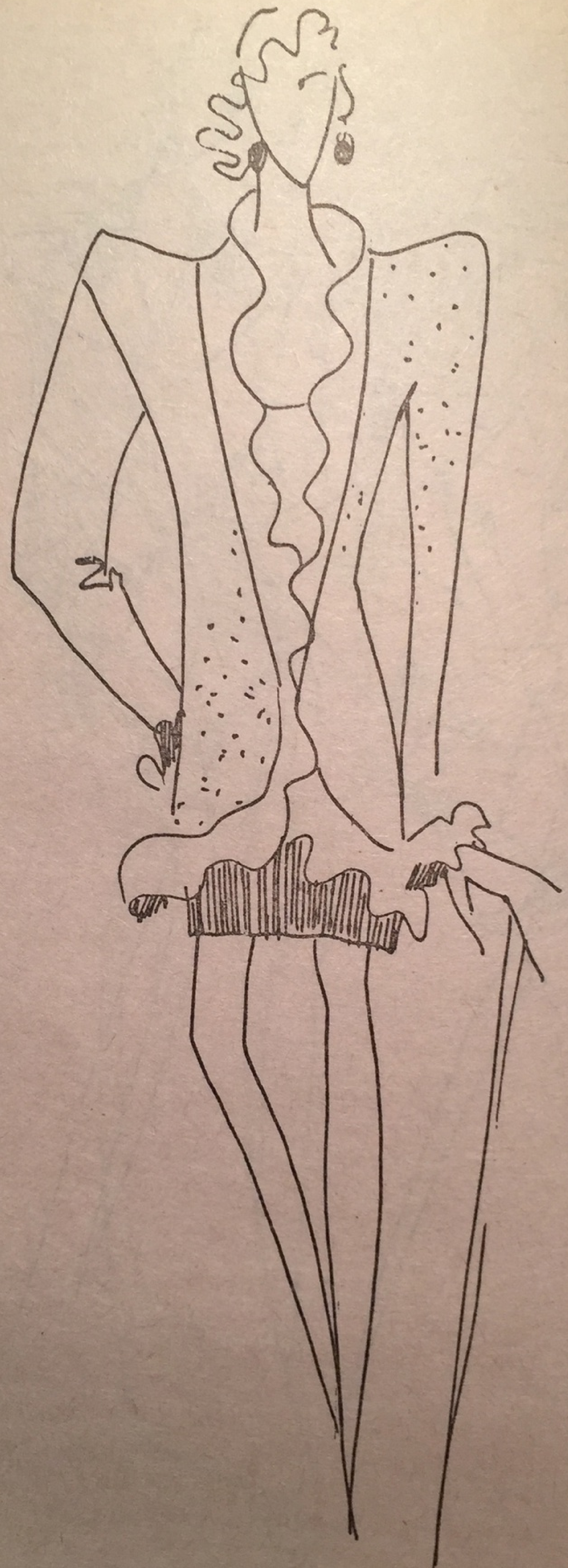
— Английский костюм? — догадался Василий Федосеевич.

— Совсем не обязательно это должен быть английский костюм с пиджаком мужского типа. Классикой считается все то, что устоялось, стало не столько модой, сколько стилем. Вот смотрите, я сейчас вам нарисую. (рис. 10)

Йошико достала из сумочки блокнот и карандашик и, пристроившись на подоконнике, с увлечением принялась







делать наброски. Василий Федосеевич с любопытством следил за ее объяснениями.

— В деловом костюме современной женщины главным должна быть строгость форм и определенность линий, в особенности, если ваша фигура ...м-м-м... несколько изменила свои очертания. Подчеркнутые вертикали делают фигуру стройнее: однобортный пиджак, жилет, застегнутый доверху, планка — застежка блузки, встречная складка на юбке. Плоская сумочка на длинном ремне тоже подойдет сюда — тоже как-никак новая вертикаль. Или вот — маленький жакет, который я бы назвала женственным, плечи чуть приподняты, четко обозначены. Длина — десять—пятнадцать сантиметров ниже талии. А блузку можно сделать типа мужской сорочки или романтическую — какая вам больше по вкусу. Блузка может быть и с оборками. Не надо только располагать их параллельно — будут полнить. Положим их чуть-чуть под углом. Воротник-стойка, тоже с оборками. Или апаш. Нравится? (рис. 11)

— Да-да, конечно апаш,— вздрогнул от неожиданности Василий Федосеевич, несколько потерявший нить рассуждений Йошико.

— Если же женщине по определенным причинам следует прикрыть талию, для этой цели очень хорош блузон на подкройной баске или свободная блузка-туника, фигура сразу приобретет желаемую стройность. Я вас убедила?

— Безусловно,— вежливо согласился Василий Федосеевич, даже отдаленно не представляющий себе, что может означать «блузон на подкройной баске».

— Теперь юбка. Видите ли, прямая юбка, которую очень любят носить женщины, слишком требовательна к фигуре, а редко у кого она бывает идеальной. Но практически каждой женщине пойдет слегка расклешенная юбка в складку, которая скроет пополневшие бедра, даст хорошую линию. В боковых швах можно разместить карманы — так удобнее. А застроченные сверху складки делают более плотной и менее мнущейся легкую шелковую юбку. Ну, и конечно, очень важно правильно выбрать цвета своего делового костюма. Каждой женщине, как, впрочем, и мужчине, должно быть известно, что одежда, включая и обувь, и различные аксессуары (сумочку, шляпу и т. д.) по своей цветовой гамме не должна превышать трех тонов, желательно одного спектра. Опять-таки, идеальными можно считать классические сочетания:

— черный—белый—красный;

— черный—белый—фиолетовый;
— белый—синий—голубой;
— коричневый—бежевый и т. д.

При этом только не следует забывать, что светлые тона обладают особенностью придавать дополнительные объемы, а темные — уменьшать их.

— Если я сейчас же не уведу ее от этого подоконника,— подумал Василий Федосеевич,— плакал не только мой квартальный, но и годовой отчет.

Взяв Йошико под руку, Василий Федосеевич направился к своему кабинету, продолжая вежливо поддерживать разговор.

— А что вы скажите, Йошико, о наших мужчинах? Я имею в виду их деловые костюмы,— поспешно уточнил Василий Федосеевич.

— Несколько лучше, но тоже далеко от идеала. Ваши министерские работники все какие-то одинаковые — все в серых или синих костюмах, белых рубашках и совершенно не подходящих галстуках. Почему бы иногда не надеть на работу свитер или пуловер неяркой расцветки? Хотя, конечно, строгий рабочий костюм — это традиция, а традиции надо уважать. Только помните, что костюм не должен быть старым — сегодня модно все, кроме старых вещей. Ну, и конечно, нельзя забывать о цветовой гамме. Вот, например, какими должны быть носки?

— Чистыми,— подумал Василий Федосеевич, однако деликатно промолчал.

— Многие считают, что носки должны подбираться под цвет рубашки, а это совершенно неверно. Посмотрите, вон тот молодой человек совершенно напрасно надел белые носки к коричневым брюкам. Носки должны осуществлять плавный переход от ваших брюк к туфлям, я имею в виду по цвету. Ну, а туфли, естественно, должны быть выбраны в тон вашему костюму.

— Было бы из чего выбирать,— подумал Василий Федосеевич, однако промолчал и на этот раз.

— А вот чего я совсем не могу понять,— продолжала Йошико,— так это стремления многих ваших мужчин везде и всюду появляться в кроссовках. Они что, все спортсмены? Или вон, посмотрите, во-он идет молодой человек в форменной рубашке американского полицейского. Что он хочет сказать своим нарядом?

— Что у него много денег,— пробурчал Василий Федосеевич.

— Причем тут деньги? Элементарное отсутствие вкуса! А кстати, который сейчас час? — совсем даже некстати спросила Йошико.

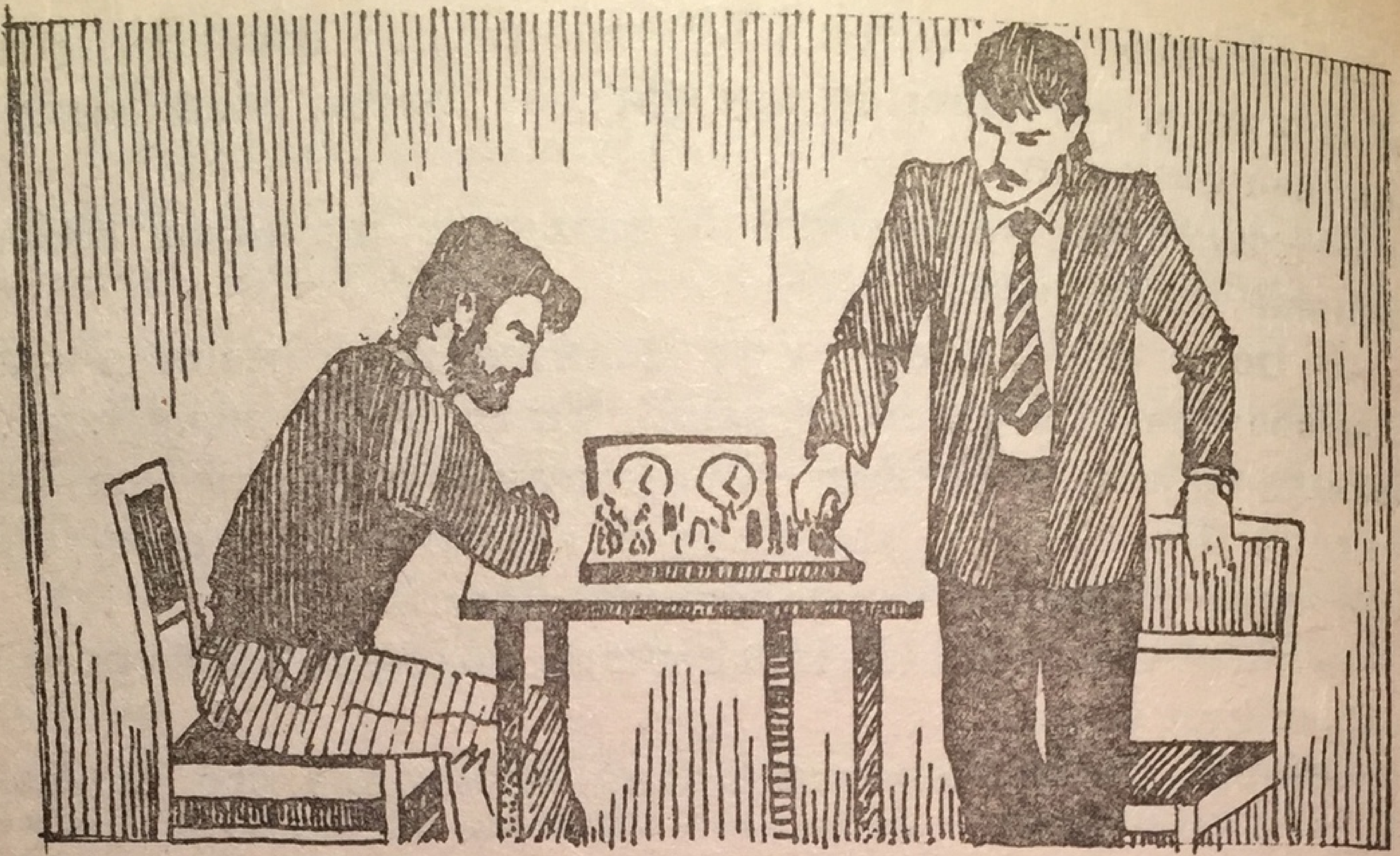
— Половина четвертого,— взглянув на часы, ответил Василий Федосеевич.

— Боже мой, Джон уже полчаса ждет меня в кафе. Большое спасибо за экскурсию, было очень интересно,— Йошико чмокнула Василия Федосеевича в щеку и умчалась. Василий Федосеевич вздохнул и направился к себе. Проходя мимо Леночки, он небрежно заметил:

— Леночка, к вашей юбке очень подошел бы блузон на подкройном баске.

Ошарашенная Леночка молча проводила его глазами.

* * *



## ***Глава 7 рассуждает о национальных особенностях в деловой сфере, в среде коллег. А также об отношении русских к игре, равно к победе в ней или поражению.***

Вечернее застолье — скромный ужин — шло своим чередом.

Гости насытились и беседа перешла на деловые проблемы. Джон и Йошико рассказывали об американских и японских традициях в сфере производства и бизнеса.

Василий Федосеевич внимательно слушал и думал о том, каков же наш национальный этикет в этой области? Проработав немало лет на производстве, он хорошо чувствовал все наши взаимоотношения, но не всегда отдавал себе отчет в их скудности. А теперь надо рассказать об этом гостям, да так, чтобы не уронить свое достоинство и не выдавать желаемое за действительность. Русский национальный этикет в деловых отношениях отражает особенности нашего характера, а, с другой стороны, нашу многострадальную экономическую систему. Иностранцы всегда ценили деловую сметку, умение держать свое слово перед партнером, взаимную поддержку. На Руси всегда было сильно общинное, артельное начало, помощь слабым и неудачникам. Однако были и такие отрицательные черты взаимоотношений как обман, особенно в торговле, необязательность, надежда на знаменитый русский «авось» и т. д. Немалый вред делу приносила пагубная привычка решать все вопросы за выпивкой.

А что же сейчас? Прежде всего приходит на ум старая поговорка: «Рыба гниет с головы». Многое в наших взаимоотношениях зависит от начальника, его культуры, его поведения, его стиля общения с подчиненными. Наш этикет в деловых отношениях вольно или невольно копировал то, что происходило в верхах. С другой стороны, все власть имущие в своем поведении проявляли типично народные черты характера и общения. Прав был мыслитель, сказавший, что каждый народ имеет то правительство, которое заслуживает. Итак, первая особенность нашего этикета в том, что очень многое построено по принципу пирамиды. Народ давно подметил эту особенность и не зря ходит поговорка: «Ты начальник, я дурак; я начальник, ты дурак». Отсюда вывод — надо уметь сохранить свое достоинство и всячески это подчеркивать в отношениях с властью, начальством, старшим по возрасту и положению. «Уважать, но не бояться и, тем более, не заискивать»,— так учил своих детей Василий Федосеевич.

А как надо относиться к равным или близким по возрасту и служебному положению? Что в этом отношении типично для русского человека? Василий Федосеевич вспомнил, что придя однажды в церковь, он услышал из уст священника новое для него слово: теплохладность. Это было название одного из самых тяжких пороков в отношении другого человека — равнодушия.

Итак, мы не можем быть равнодушными к другому человеку — нашему сотруднику и коллеге. Бесстрастность и подавление своих эмоций нетипичны для русского человека. Наши литературные герои отвергали такие черты в характерах европейцев. Вместе с тем, болтливость и бесцеремонность так же сурово осуждались, а ценилось «золото» молчания. В той же проповеди священник вспоминал, что Иисус Христос в ряде случаев молчал и не отвечал на вопросы и заповедовал: «не бросайте жемчуга вашего перед свиньями».

Стало быть, надо проявлять к сотрудникам уважение и сочувствие, но не лезть в душу и не обременять их своим присутствием. Это не значит, что надо быть только незаметным и кротким. Увлеченность делом очень характерна для русского человека и отсюда, горячность в обсуждении, иногда переход на личности, вместо уяснения сути противоречий. Все правила «деловых игр» в этом случае нарушаются, верх берут эмоции, а уж потом начинается выяснение того, кто первым сказал «А»! Для нашего отечественного коллектива пока не типичен строгий стиль отношений, узаконенные правила общения. Чаще всего складывается так называемая корпоративная этика, когда есть правила поведения «для своих», признаваемые всеми, и кодекс обращения с «чужими». То что считается нормальным и допустимым в первом случае, совершенно иначе воспринимается во втором. Правда для русского, а тем более, православного человека, любой обратившийся к нему становится в данный момент ближним, самым главным человеком. Относиться к нему надо как к родному и дорогому тебе человеку, оказывать все возможные знаки внимания и уважения. Нужно это, прежде всего, для тебя самого. В русском народе всегда жила идея возвращения зла к своему носителю. А отсюда правило: не обижай даже словом никого, а особенно тех, кто младше и слабее тебя. В то же время, не обижайся на тех, кто по неразумности или слабости характера допускает нарушения этикета. Умение прощать ближнего согласно евангелистской заповеди «до семижды семидесяти раз» составляет одну из основ поведения человека.

Стало быть,— подумал Василий Федосеевич,— наш профессиональный кодекс поведения, наш деловой этикет можно, наверно, свести к двум основным положениям: будь Человеком и люби людей, делающих с тобой одно дело.

Об этом шел разговор в конце застолья. Гостей положено развлекать и постепенно заговорили об играх и развлечениях, о том как себя ведут люди, будучи партнерами по игре.

Василий Федосеевич задумался: «Можно ли говорить о нашем национальном пристрастии к играм и соответствующих правилах этикета? Как и во что на Руси играли?» Оказалось, что и тут картина противоречивая. С одной стороны, всем известны русские скоморохи и разные народные игры в основном для детей и молодых мужчин. В них русский человек всегда стремился к победе, однако уважал такое же стремление своих соперников. Тех, кто не соблюдал установленные правила, безжалостно изгоняли из игры, считая, что они не уважают общество. Сама работа, особенно в артели, во многом напоминала удалую игру. Всегда был кто-то старший, который гарантировал соблюдение установленных правил и наказывал ослушников. Сам он тоже подчинялся этим правилам и в этом смысле участники были равноправны.

Наряду с тем, к игре было отношение как к занятию детскому, несерьезному. Игры взрослых людей часто были азартными. Многие выдающиеся деятели русской культуры увлекались карточной игрой, рулеткой и т. п. Стремление к риску в жизни и игре в чем-то очень сродни нашему человеку. Отсюда и известное всему миру выражение: «авось» и пословица про грянувший гром, после которого положено креститься. Православие резко осуждает такие игры, считая их греховными. Вообще, то, что не заработано трудом, а, например, найдено, должно быть возвращено владельцу, а если он не находится, то отдано бедным или в храм. Игра еще тем нехороша, что сопровождается праздными разговорами, а их, по совету святителя Феофана Затворника, надо избегать, «чтобы не замарать душу брызгами грязи». Поэтому игра для русского человека это и выражение его натуры и, в то же время, дело опасное, прельщающее душу. Джон и Йошико внимательно слушали эти рассуждения Василия Федосеевича. Они привыкли к другому отношению к игре. Для американцев и многих современных японцев игра — это сама жизнь, а разговоры об этом — любимое занятие. Если человек нарушает правила этикета в игре, то, стало быть, он может так же легко нарушить и деловую договоренность. В этом смысле игра и хобби — очень важное дело в жизни. Когда хозяева и гости начали играть, сначала в настольные игры, а потом и в другие, сразу возник вопрос — как по русским традициям отмечать победу и как переживать поражение? Джон и Йошико радовались по-детски, подпрыгивали, хлопали в ладоши и вообще всячески показывали свою радость. По западным традициям победителя надо бурно приветствовать, увенчивать лаврами и превозносить. Однако у Василия Федосеевича все это вызвало чувство внутреннего протеста.

Как на Руси чествовали победителя? Как он сам должен себя вести по отношению к людям и своему успеху? На ум приходили княжеские пиры после побед, царские приемы, петровские ассамблеи и т. д. В то же время, вспомнилось и то, что самый тяжкий грех — это гордыня, превознесение самого себя, даже вследствие реальных заслуг и достижений. Значит, надо соблюсти какую-то определенную меру и не забывать, что главная победа — это над самим собой, над своими недостатками и пороками. Как-то Василий Федосеевич прочитал, что похвалить человека — то же самое, что подставить ногу спешно идущему. Победа, успех, похвала, с одной стороны, вдохновляют человека на новые дела, а, с другой стороны, могут вскружить голову и человек потеряет правильные ориентиры в жизни. Недаром, многие крупные деятели русской культуры и искусства после впечатляющих побед и свершений стремились «посидеть в холодке», уйти от проявлений шумного успеха. Святое чувство недовольства собой, даже в момент успеха и победы — это не поза, а глубокое свойство человека, характерное для нашего национального этикета.

А как быть в случае поражения?

Василию Федосеевичу сразу пришли на ум поэтические строки: «пораженье от победы, ты сам не должен отличать». Действительно, если подумать, то поражение даже в игре иногда бывает ценнее любой победы. Ведь победа расслабляет и усыпляет, а поражение мобилизует, заставляет анализировать свои ошибки и искать новые пути. Кроме того, оно требует развития такой основной христианской добродетели как терпение и смирение, а это делает человека совершеннее. Значит,— подумал Василий Федосеевич,— надо, во-первых, уметь проигрывать и в игре и в жизни, а во-вторых, уметь правильно вести себя в этих случаях. Что же надо делать? Прежде всего, не надо оправдываться перед окружающими, а тем более близкими тебе людьми. Что бы ни мешало тебе одержать победу, надо помнить, что главная причина поражения — в тебе самом. Умение молча или немногословно пережить неуспех было принято в разных кругах русского общества. Слезливых болтунов, обвиняющих весь мир в своих неудачах, никогда не любили и сторонились в разных кругах русского общества.

Далее, надо дать понять окружающим, в том числе и партнерам по игре, что ты сделал соответствующие выводы из своего поражения. К сожалению, довольно часто русский человек спотыкался по известному выражению: «кажинный раз на ефтом самом месте». В этом смысле становится понятной цикличность многих событий нашей отечественной истории. Иногда даже делают грустный вывод, что мы обречены повторять одни и те же ошибки, терпеть одни и те же поражения. Так это или нет, сказать трудно, но ясно одно — надо выработать и соблюдать правила достойного поведения в ситуации, когда терпишь поражение.

Наверно, самое правильное поведение в этом случае — дать понять окружающим, что жизнь продолжается и готовит новые неожиданности, поражение в одном может обернуться победой в другом, а сам человек, проиграв, остается достойным партнером. Очень важно — уметь искренне радоваться успеху другого, от всей души поздравить победителя. Кривая улыбка была не в чести у русского народа. Разумеется, все это относится к победе и поражению в честной борьбе или игре, когда берут верх знания, умения или навыки. По-особому наш народ относился к везению, удаче, «фарту».

Понятно, что победа может быть связана вовсе не с заслугами победителя, а с улыбкой фортуны. В этом случае, наверное, уместно выразить покорность судьбе и, как говорится, не гневить Бога.

В общем, можно сказать так: и в победе и в поражении, главное — беречь свою душу и души окружающих, не показывать в своем поведении каких-то задевающих других признаков. Это не значит, что надо в любом случае быть бесстрастным или вежливо улыбающимся. Смех и слезы всегда естественные и в радости и в горе, но и то и другое в нашей национальной традиции связывалось с великодушием. Не следует подгонять свое поведение в этих ситуациях под какие-то жесткие правила. Внутренний нравственный компас способен подсказывать человеку, как действовать в той или иной ситуации.

* * *

## Глава 8, в которой костюм представляет своего хозяина: что может рассказать о нас одежда?

Идя с работы домой, Василий Федосеевич поймал себя на мысли о том, что он несколько побаивается встречи с Йошико, которая, как оказалось, прекрасно разбиралась в хитросплетениях современной моды. Однако позже, за вечерней чашкой чая, он сам повернул разговор на скользкую тему искусства одеваться.

— Послушай, Йошико, откуда у тебя столько сведений об одежде?— спросил Василий Федосеевич, улучив подходящую минутку и воспользовавшись паузой в рассказе Джона о соревнованиях тяжелоатлетов.

— Я же женщина,— коротко ответила Йошико.

— А я — мужчина,— подумал Василий Федосеевич,— ну и что?

— Дело не только в том, что она — женщина,— вмешался в разговор Джон.— Йошико без пяти минут дипломированный психолог, поэтому интерес к моде у нее еще и чисто профессиональный.

Для Василия Федосеевича слово «психолог» означало

**едставляет**
**азать о нас**

осеевич поймал
ько побаивается
прекрасно раз-
моды. Однако
ернул разговор

олько сведений
, улучив подхо-
вой в рассказе

Йошико.
илий Федосе-

кенщина,— вме-
и минут дипло-
моде у нее еще

олог» означало

нечто среднее между врачом-невропатологом и Кашпировским, поэтому он совершенно не понял, какое отношение имеет психология к современной моде.

— Дело в том, что психологу действительно необходимо очень хорошо разбираться в таинствах современной моды. Одежда очень много может рассказать человеку о своем хозяине. Ведь в каждом костюме как бы заложен определенный код, который можно расшифровать. Когда я оцениваю чей-то костюм, я ведь, как и любой другой человек, оцениваю и того, кто этот костюм носит — насколько уместно он одет, насколько грамотен в этом плане, насколько точно понимает и чувствует ситуацию, в которой находится. И это суждение уже не столько о костюме, сколько о самом человеке.

— Да что же можно узнать о человеке по его костюму, особенно если это самый обычный костюм, как и тысячи других? — изумился Василий Федосеевич.

— Очень даже много.— По всему чувствовалось, что Йошико садилась на своего любимого конька.— Психологи, изучающие общение и то, как при этом проявляется личность, давно обратили внимание, что само по себе личное «Я», взятое как бы в чистом виде, редко вступает с другим «Я» в прямое и открытое общение. Обычные повседневные контакты происходят на уровне «социальных масок», когда каждый человек выступает в той социальной роли, которую он играет или пытается играть. В этой ситуации одежда, костюм становятся легко читаемым внешним знаком социальной роли человека.

— Насчет социальной роли — это ты точно подметила,— оживился Василий Федосеевич.— Вот помню, лет двадцать назад, мне сын мой голову окончательно заморочил — достань ему американские джинсы. Это сейчас они на каждом углу продаются, а тогда-то их днем с огнем нигде не отыскать было. Как же, престижная вещь! Без этих самых джинсов его в какую-то там компанию никак не принимали, там все свои, «джинсовые» были.

— Совершенно верно, ведь и сейчас обладатели престижных вещей среди молодежи легко объединяются в группы по принципу «свои — со своими». Хотя чаще всего, кроме одинакового подхода к одежде да материальной возможности приобрести новинку, их ничто больше не связывает.

— Но это же глупо — выбирать себе друзей по костюму, который они носят,— воскликнул Джон.

— Но, дорогой, согласись, что чисто интуитивно человек, одетый в том же стиле, что и мы, с первого взгляда становится нам ближе и понятнее. Уже одно то, что ему нравятся те же самые вещи, что и нам кажутся красивыми, создает у нас иллюзию, будто мы и мыслим, и смотрим на мир схоже.

— Вот именно, иллюзию! Василий Федосеевич, ну скажите ей! Ведь у вас есть очень хорошая поговорка: «Встречают по одежке, провожают по уму».

— Джон, но кто же с этим спорит? Я ведь и говорю о том, что встречают по одежке, то есть о первом впечатлении при встрече с человеком. Но как часто первое впечатление оказывается правильным!

— Нет, все-таки определять по костюму своих единомышленников достаточно рискованно, нетрудно и ошибиться,— заметил Василий Федосеевич.— А сегодня это, по-моему, просто невозможно — все одеваются одинаково, ты же сама видела у нас в министерстве, все мужчины — как близнецы.

— Но ведь они все и принадлежат к одной социальной группе, разве нет? Вообще мода всегда находила способы, позволяющие людям выделиться, найти внешние способы обозначить социальные роли человека. Вот, например, молодежь. Живописные лохмотья хиппи, причудливые претензии панков, кожаные куртки рокеров, широкие штаны и свободные майки «люберов» — эти костюмы лучше любой визитной карточки говорят о социальной роли молодого человека, становятся своеобразной формой, которая выделяет их в толпе. И код, заложенный в их костюме, столь же легко читается, как и любой другой. А красные пиджаки ваших молодых бизнесменов, а пыжиковые шапки, дубленки и дипломаты-кейсы ваших номенклатурных работников!

— Интересно, где это она посреди лета пыжиковые шапки видела?— подумал Василий Федосеевич.— Не иначе, у меня на вешалке.

— Конечно,— продолжала Йошико,— ненадежный это способ — оценивать человека по тому, как он одет. Но мы привыкли к нему, да у нас порой и нет другой возможности, когда наш контакт короток. И все же очень часто мы бываем правы в своих первых впечатлениях! Ведь выбирая себе костюм, человек открыто заявляет о своих привязанностях, независимо от того, каковы они. Стремимся ли мы выделиться с помощью костюма, подчеркнуть свою привлекательность или скрыть какие-то недостатки. Хотим быть как все или «быть не хуже других». Даже если мы ничего этого вовсе не хотим, мы тем самым заявляем о своем безразличии и к себе, и к окружающим, и к костюму. А прочитать все это в нашем костюме может каждый, с кем мы встречаемся.

— Йошико все-таки права,— заметил Джон.— Вот, например, смотрите вы фильм. Сколько могут вам рассказать костюмы героев! По ним вы всегда практически безошибочно сможете определить время действия фильма. А по тому, как одет герой, вы без труда поймете, каково его социальное положение: рабочий это или аристократ, актриса или скромная учительница. По костюму мы даже можем угадать и то, насколько добродетелен герой или героиня, скромен или вульгарен, зловещ или беззаботен. Опытный актер, только надев шляпу тем или иным способом, в ту же минуту превращается из безобидного простачка в опасного, коварного злодея.

— Но не все так просто,— заметила Йошико.— В любом случае, получая информацию, которую несет костюм знакомых или малознакомых людей, мы даем им оценку, исходя из своих собственных привязанностей и вкусов, хотя мнение наше очень субъективно. Так, современной девушке, стремящейся одеваться по моде, другая девушка в брюках-бананах и объемной куртке покажется весьма привлекательной. А девушка, донашивающая старые джинсы,— безнадежно отставшей от моды. А вот вам, я думаю, независимо от покроя брюк, они обе могут показаться несколько легкомысленными только потому, что носят брюки, а не юбку.

— Вертихвостки — они и есть вертихвостки,— проворчал Василий Федосеевич.— Коль тебе от природы юбка предназначена, так нечего в штанах щеголять.

— Ага,— ликующе воскрикнула Йошико.— Да вы самый настоящий консерватор! Вы, наверное, и против мини-юбок в свое время были?

— А что в них хорошего? Срамота одна.

— А по-моему, мини — это класс! — высказал свое мнение Джон, но Йошико даже не удостоила его взгляда.

— Василий Федосеевич, причем здесь срамота? Сами по себе юбки, короткие или длинные, не имеют отношения к нравственности, мода лишь форма, в которой могут проявляться те или иные отношения между людьми. Ведь вот вы против женских брюк, а они-то ничего не обнажают, наоборот. Просто борьба против мини, против брюк — это борьба за старые традиции, против нововведений. Но любой костюм несет в себе либо груз традиций, либо отказ от них. Так что надевая новый костюм, выбирая платье, мы всегда должны помнить, что они становятся частью нас самих. Мы вольны надеть то, что нам больше по вкусу, но при этом мы должны помнить, что в нашем костюме заключен большой и широкий смысл, что он расскажет о нас — хотим мы этого или не хотим — очень многое, и мы должны считаться с этой «утечкой» информации. Она ведь может быть и очень интимного свойства...

За разговорами время пролетело незаметно. Василий Федосеевич пожелал Джону и Йошико спокойной ночи и направился к себе в комнату. Здесь он облачился в свою любимую пижаму в полном соответствии с той социальной ролью, которую он намеревался сыграть в ближайшие восемь часов.

* * *

## ***Глава 9 возвращается к вопросу одежды в новом ракурсе: особенности нарядных туалетов. Поговорим о восхитительных вечерних туалетах для женщин и мужчин.***

Сегодня Василий Федосеевич торопился домой в приподнятом настроении. Во-первых, его к себе в гости пригласил друг детства, ныне известный кинорежиссер, естественно вместе с американскими родственниками. А во-вторых, сразу после небольшой вечеринки все должны были отправиться в Дом актера на просмотр нового кинофильма. Теперь это называлось презентацией.

— Джон, Йошико,— не успев войти в квартиру закричал Василий Федосеевич.— У нас совсем нет времени. Быстренько одевайтесь в свои вечерние туалеты или что там у вас есть — мы сейчас же идем в гости.

— Это просто здорово, но все-таки объясните, куда именно мы идем,— попросила Йошико.

— Пока вы одеваетесь, я вам все объясню.

— Но ведь именно для того, чтобы знать, как именно нам следует одеться, мы и должны знать, куда именно мы идем.

— Но я же сказал вам, что надо надеть вечерние костюмы,— недоуменно сказал Василий Федосеевич.— Что же тут непонятного?

— Милый Василий Федосеевич, не бывает просто вечернего костюма на все случаи жизни. Если мы идем на какой-нибудь банкет по случаю большого праздника или приглашены на юбилей, то надо выбирать торжественный костюм в классическом стиле, причем он не должен быть слишком ярким, иначе вы рискуете, что внимание гостей переключится с виновника торжества на ваш костюм. Если это просто дружеская вечеринка, то в этом случае можно позволить себе одежду авангардного стиля, свободные, раскрепощенные силуэты. Если же мы приглашены на банкет по случаю презентации, то здесь вполне уместным будет костюм классического или романтического стиля, хорошо бы нетрадиционной цветовой гаммы — кстати, Джон, я имею в виду твой прелестный голубой костюм!

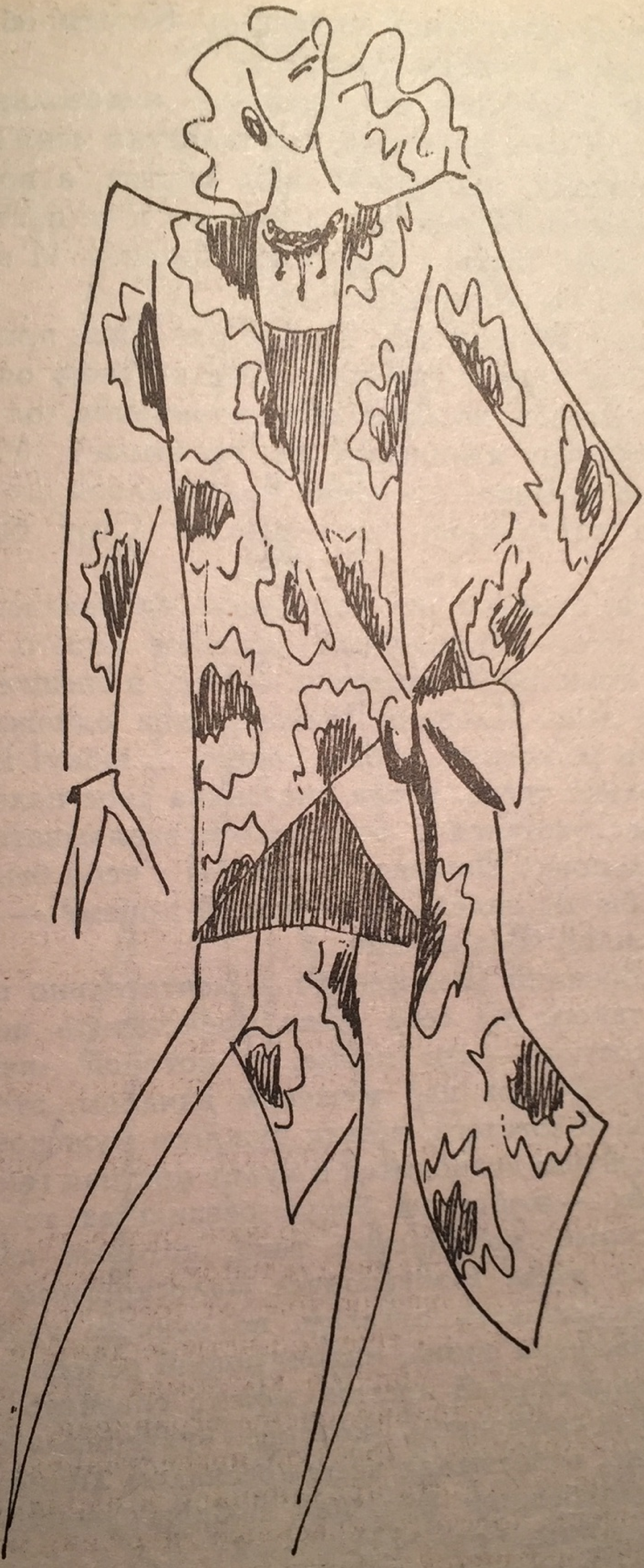
— В таком случае, Йошико, тебе придется поломать голову, выбирая себе вечернее платье — мы идем сначала на дружескую вечеринку, а оттуда прямо на эту самую презентацию,— с усмешкой произнес Василий Федосеевич.

— Ну, особенно ломать голову мне не придется,— рассмеялась Йошико.— Не так уж много я взяла с собой вечерних туалетов. А вообще-то я в таких случаях стараюсь следовать рецепту известного модельера Унгаро. Он как-то сказал, что если вас поразила красотой какая-то женщина, но вы не можете вспомнить, во что она была одета — значит, она была одета идеально! (рис. 12)

— Или у вас просто прогрессирующий склероз,— подхватил Джон.

Не удостоив ехидную реплику ответа, Йошико продолжала:

— В таких случаях я стараюсь отдавать предпочтение одежде, сшитой по индивидуальному заказу. Тогда у вас точно не испортится настроение от того, что вместе с вами на вечеринке окажется еще три-четыре дамы в точно таких же, пусть и самых модных костюмах. Ну, а поскольку выбор мой действительно очень ограничен, будем искать выход из положения. Простую повседневную одежду при желании можно сделать праздничной и нарядной. Достигается это очень просто — красивый шарфик, модные бусы, кружевной воротничок с брошью, да мало ли что еще! Любая женщина знает, что именно за счет умелой расстановки акцентов можно достичь максимального соответствия одеж-



ды конкретной житейской ситуации. Кстати об акцентах. Джон, не забудь надеть галстук.

— Терпеть не могу эту удавку,— недовольно проворчал Джон.— А что, дядюшка, без галстука меня не пустят?

— Ну почему, пустить-то тебя пустят, а вот я где-то читал, что вашего Марка Твена как раз и не пустили.

— Не может быть,— изумился Джон.— И кто же это осмелился его не пустить в дом?

— Гарриет Бичер-Стоу. Как-то раз Твен пришел к ней в гости, забыв надеть галстук. Заметив свою оплошность, Марк Твен принес хозяйке свои извинения, однако Стоу заявила ему, что извинений не принимает. Марк Твен понял, какое большое значение придавалось его галстуку, поэтому на следующий день выслал Стоу бандеролью свой галстук.

— Я тоже слышала эту историю,— засмеялась Йошико.

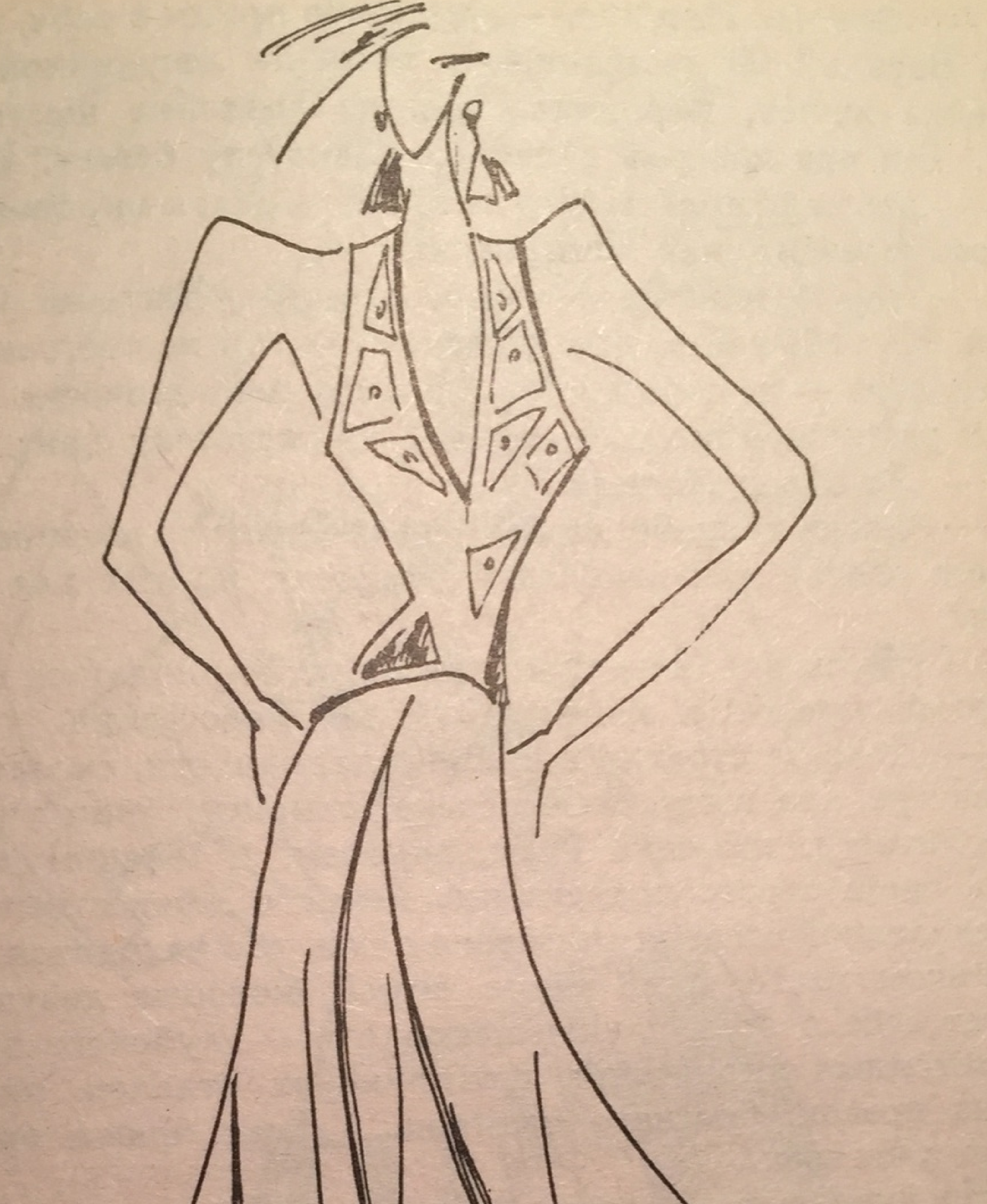
— Это что,— ободренный успехом своего рассказа, продолжал Василий Федосеевич.— Чего в спешке не сотворишь? Вот наша Клавдия Никаноровна однажды заявилась на день рождения, забыв надеть ... юбку! И выяснилось это только тогда, когда она сняла свое пальто!

Джон расхохотался и отправился завязывать галстук.

— Ну, хорошо, Йошико, а если бы у тебя был богатый выбор, что бы ты надела на вечерний прием? — поинтересовался Василий Федосеевич.

— Ох, Василий Федосеевич,— мечтательно протянула Йошико,— такого вы себе даже представить не можете! Вечерний костюм — это поэма, в которой «вечно женственное» берет верх над мужским началом, это апофеоз всего противоположного, всегда чуждого мужскому костюму! В нем вечером возводится в культ цветная гамма самых ярких красок — женщины берут реванш за те скромные песочные, серые, коричневые тона, которые нам приходится носить днем. Изнеженные малоскромные складки, изящная прозрачность отделки, волнующее глубокое декольте, обнаженная спина, интригующий разрез от бедра... Вечерний современный костюм можно сравнить с битвой, решительным сражением, которое «вечерняя» женщина дает мужчине, отвоевывая всем арсеналом линий и красок поле для неизбежной будущей победы дневной, равноправной женщины. (рис. 13)

Василий Федосеевич был несколько ошарашен таким ответом. Ему в жизни не приходилось еще встречать женщин, костюм которых даже отдаленно напоминал бы сталинградскую битву!



— Знаешь, Йошико,— несколько придя в себя, промолвил Василий Федосеевич,— у меня на лестничной клетке соседка живет, Вероника. Чудное создание шестнадцати лет. Так она каждый вечер на дискотеку бегает. Наряд у нее — это надо видеть. Это не битва, а целая мировая война! И размалевана, как Чингачгук!

— Ну, нельзя быть таким строгим, Василий Федосеевич. Не забывайте, что дискотека — это не светский раут, а Вероника — не светская дама, а всего лишь девчонка. Она же не на выпускной бал собирается, а на дискотеку. (рис. 14, 15)

— Да какая разница?

— Очень даже большая! Чем, по вашему мнению, отличается платье для выпускного бала от платья для дискотеки?

— Ну, на бал, наверное, понарядней приодеться надо,— подумав, пришел к выводу Василий Федосеевич.

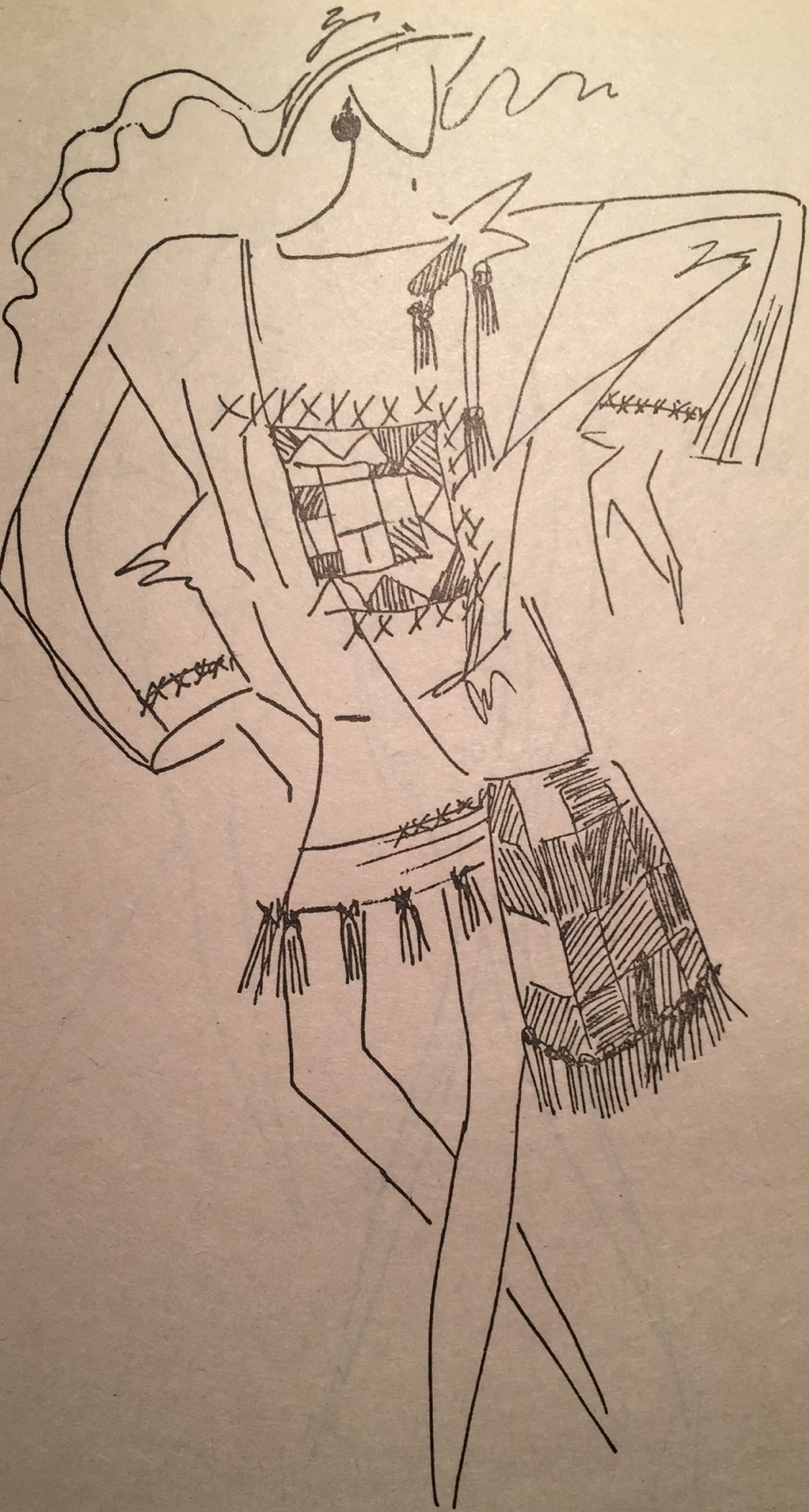
— Дело не столько в степени нарядности, сколько в ее характере. На выпускном вечере, в присутствии учителей и родителей, девушка (как, впрочем, и юноша) должна быть одета строго празднично, немного торжественно и в определенной степени считаться с тем, что находится в официальном месте. Есть много вещей, которые девушка не может себе в этом случае позволить — глубокого выреза, сверхмодных украшений, шокирующих отделок, излишне ярких красок, броского макияжа... Даже брюки вряд ли будут уместны.

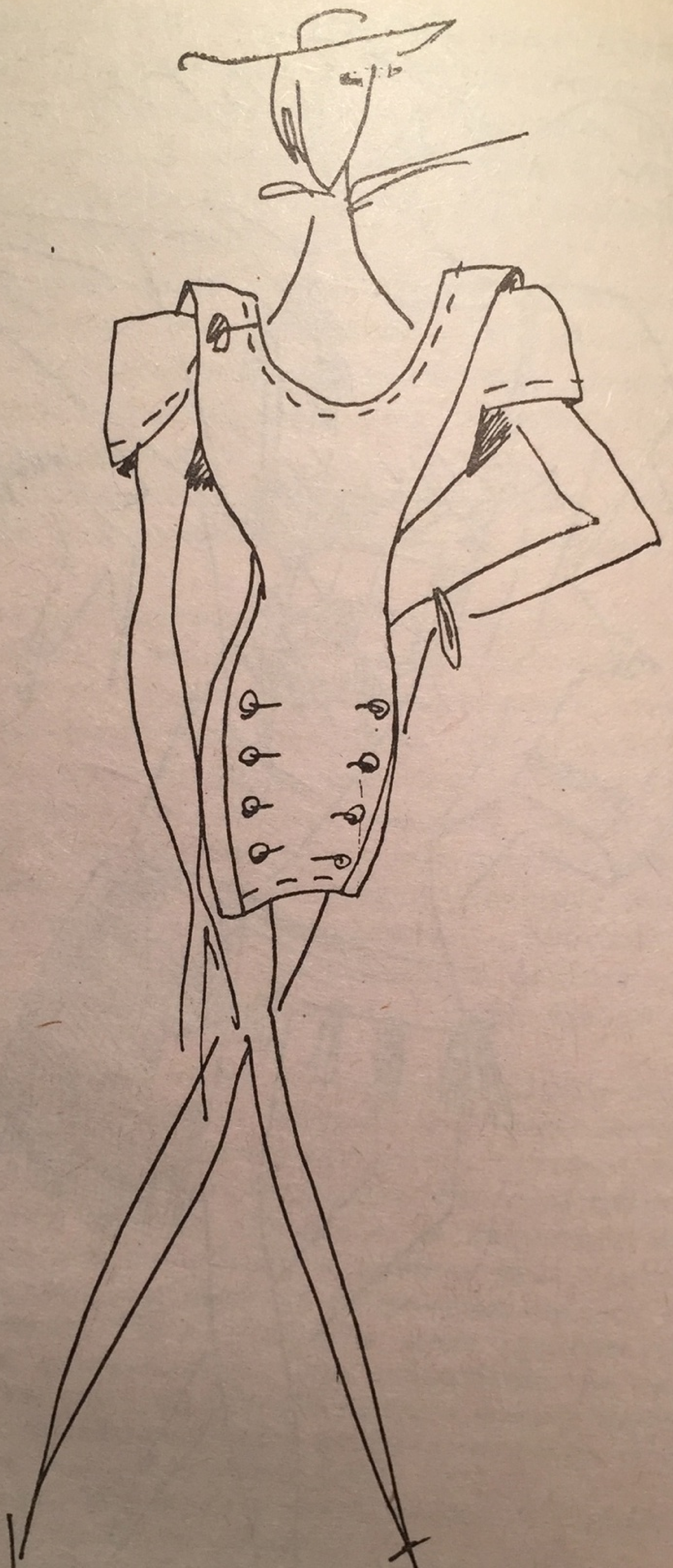
Но дискотека — совсем другое дело! Здесь ваш наряд, напротив, должен быть эффектным, выделяющимся — иначе вы рискуете весь вечер простоять у стенки, вас никто не заметит и не пригласит танцевать. Рисунок современного танца читается гораздо лучше, да и двигаться им будет удобнее, если девушка будет в брюках или в платье, которое подчеркнет достоинства ее фигуры, подаст ее в выигрышном свете. Не случайно в моде существует такое понятие, как диско-платье. Оно совершенно не связано с каким-либо стилем или направлением в моде и идет исключительно от функционального назначения вещи, от того, на какой случай она рассчитана. (рис. 16)

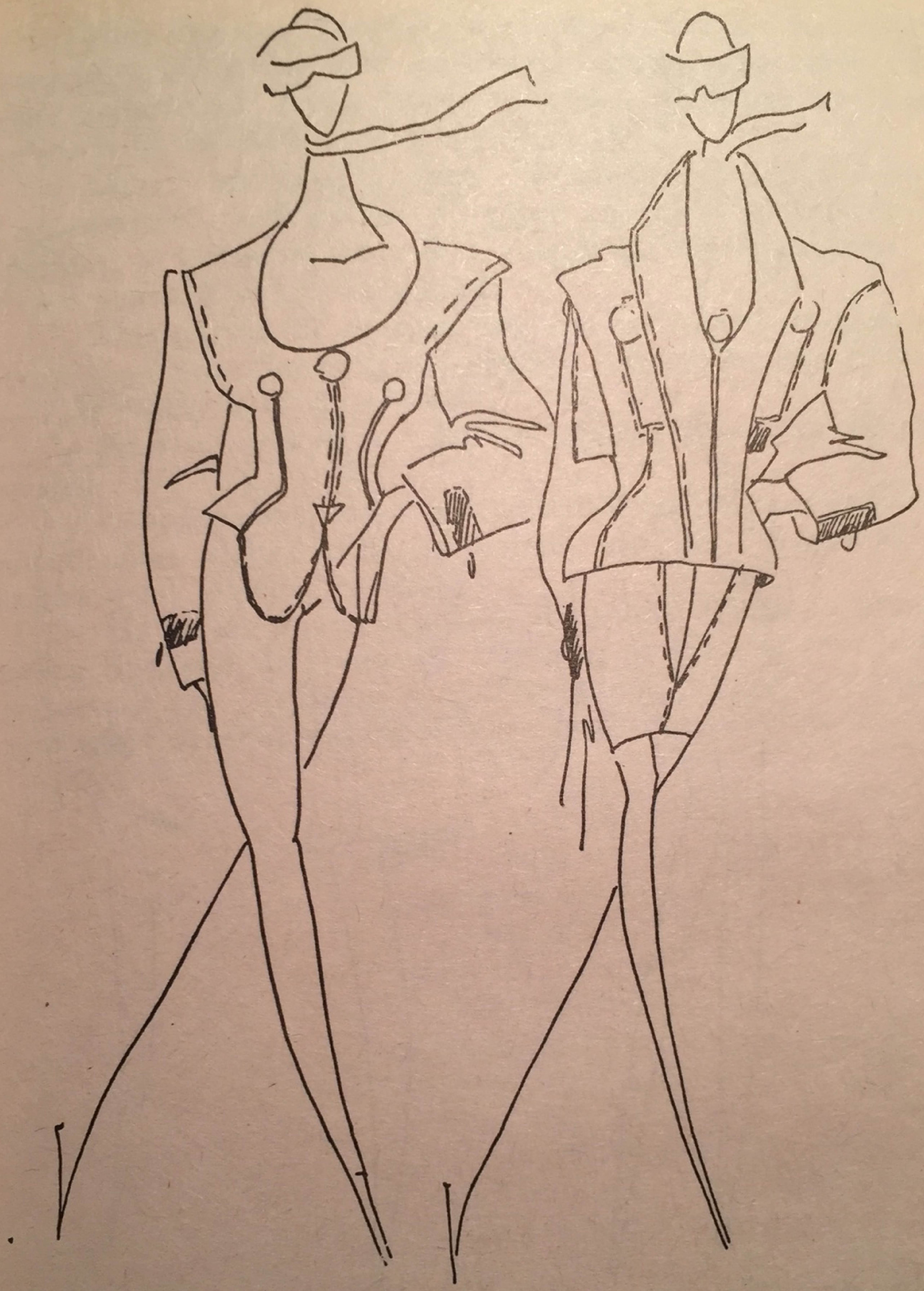
— Так ведь Вероника в таком наряде и в кино так же вырядившись ходит, и вообще...

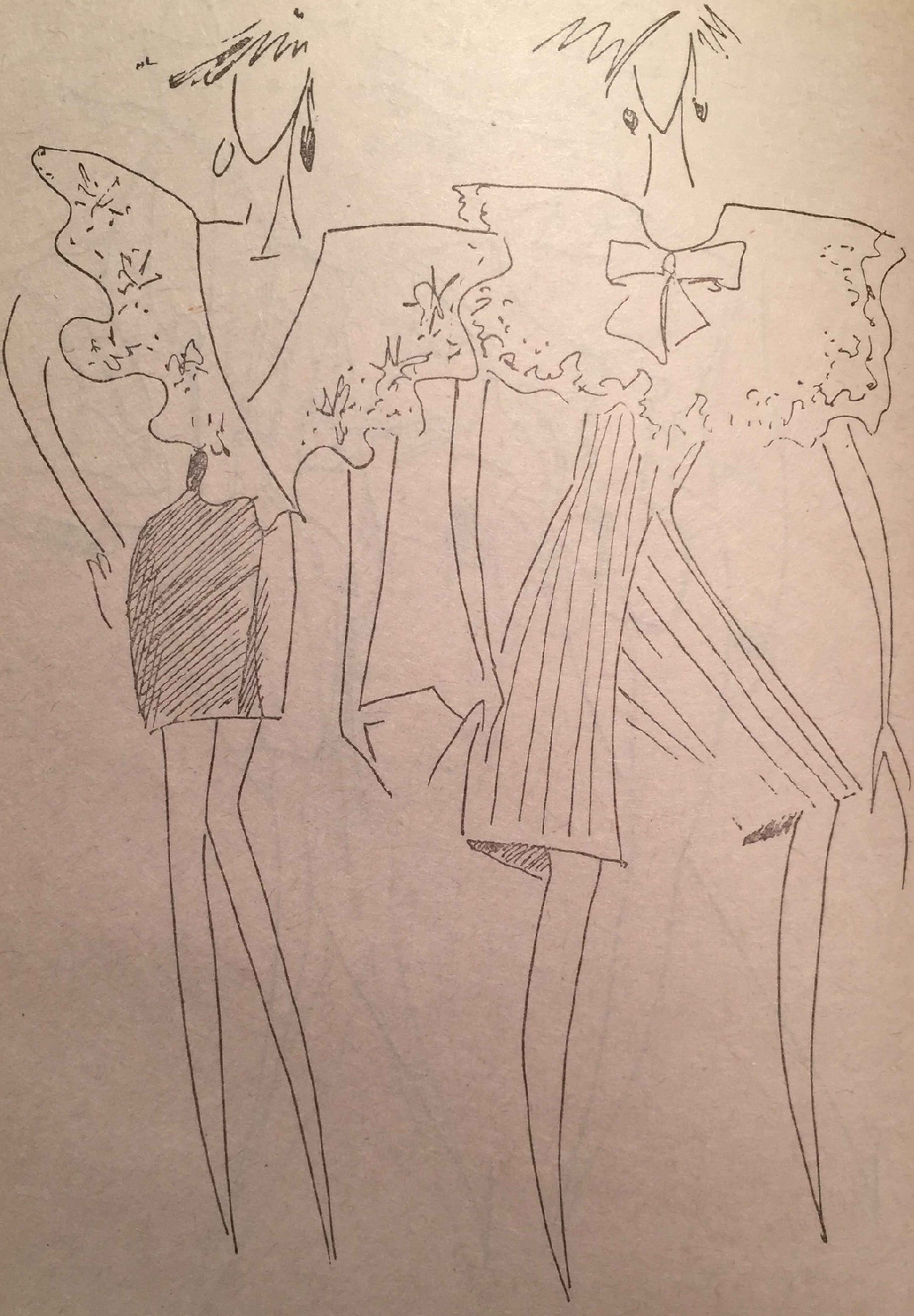
— Ну, в кино, положим, можно пойти в любом наряде, а вот, скажем, в театр в таком наряде не пойдешь. В театр, оперу, на концерт необходимо надевать вечерний туалет.

— Ну да, «сталинградскую битву».









— Нет, что вы. Конечно, ваш наряд должен быть элегантным, торжественным, но отнюдь не вызывающим. Не стоит добиваться того, чтобы во время концерта публика смотрела на вас, а не на сцену! (рис. 17)

— Между прочим, я готов,— в дверях появился Джон в элегантном двубортном голубом костюме, светло-серой рубашке, к которой идеально подходил синий галстук.— И как долго я буду вас ждать?

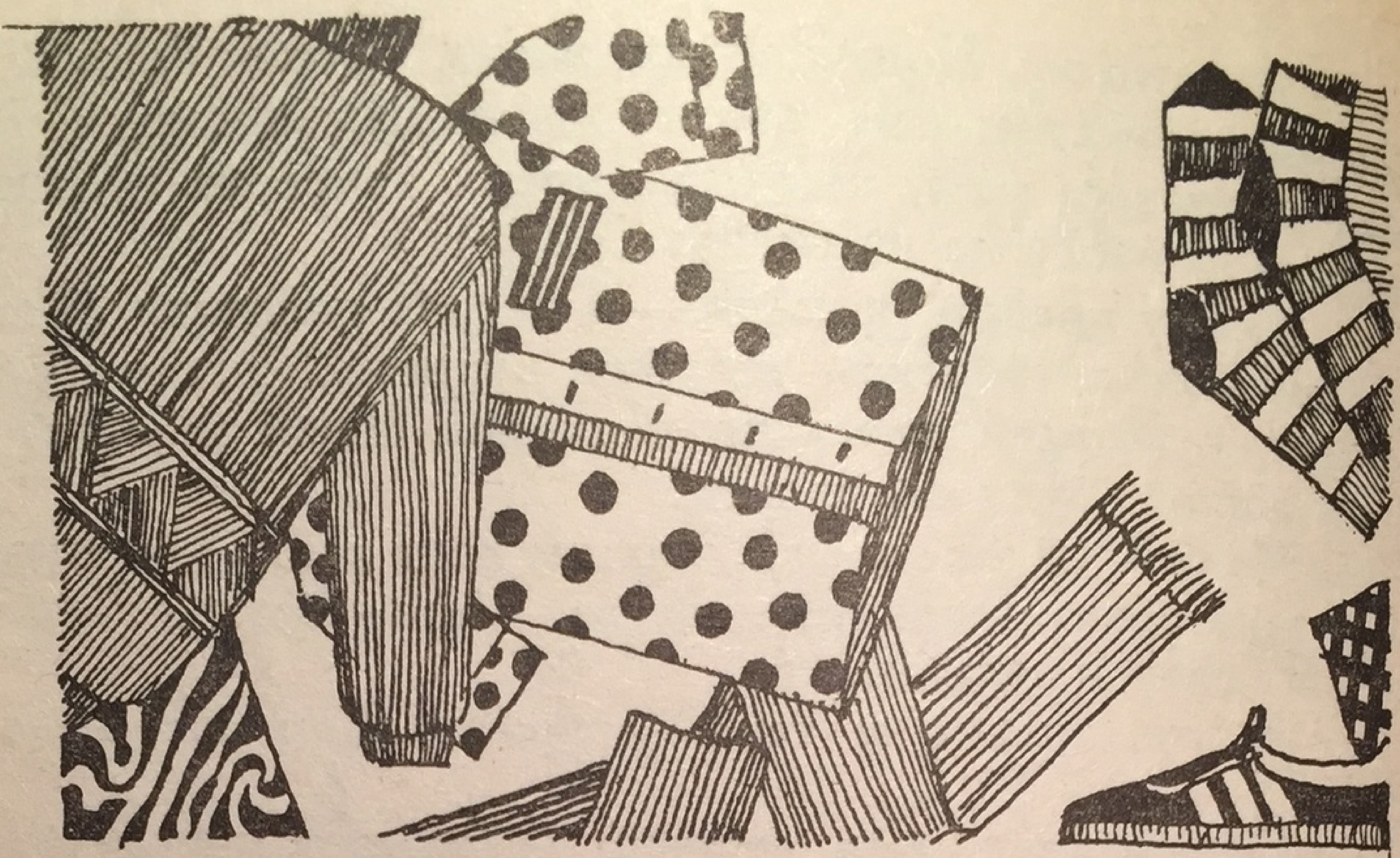
— Милый, ты же знаешь, что мне надо ровно две минуты, я ведь практически уже готова,— прощебетала Йошико.— Я пойду в этом платье.

— А что, можно и так? — спросил Василий Федосеевич.

— Современная мода активно предлагает многофункциональные вещи, которые можно надевать практически всегда и по любому случаю.

— Ну да, «и в пир, и в мир, и в добры люди»,— усмехнулся Василий Федосеевич. Наконец-то современная мода догнала и его — сам он всю свою жизнь одевался в соответствии с этим принципом. Оказывается, правильно делал!

* * *



## Глава 10, малая о многофункциональности одежды: существует ли костюм на «все случаи жизни»?

На вечеринку к знакомому кинорежиссеру единогласно было решено отправиться пешком, благо вечер был замечательный, а идти надо было всего несколько кварталов. По дороге Йошико продолжила разговор о современной моде.

— Вот вы, Василий Федосеевич, удивились, что я надела то же самое платье, в котором приходила к вам в министерство. Правда, я несколько оживила его за счет украшений. Но ведь не всякий человек может позволить себе иметь туалеты на множество различных случаев жизни — это и накладно, не всем по карману, да и, пожалуй, просто нереально.

— Тем более, с моей зарплатой и при наших ценах,— подумал Василий Федосеевич.

— Сегодня все люди заняты делом,— развивала свою мысль Йошико.— Кто учится, кто работает, и после трудов праведных у нас чаще всего просто нет возможности переодеться, чтобы потом в более нарядном одеянии пойти в театр или в гости. Поэтому-то сегодня мода позволяет нам некоторые вольности. Мы выбираем некий промежуточный, средний вариант: на работу одеваемся в меру нарядно, чтобы выглядеть уместно в деловой обстановке, и идем в театр лишь слегка принаряженными, чтобы не выглядеть слишком деловыми. Как этого достичь — я уже рассказывала — за счет акцентов: шарфики, бижутерия, букетик цветов...

Василий Федосеевич недоверчиво молчал. Он не мог себе представить, что его деловой финский костюм преобразится в смокинг или фрак, если привязать к нему шарфик, нацепить бижутерию или присобачить букетик цветов! (рис. 18, 19)

— Ага! а я что тебе всегда говорил! — ликующе завопил на всю улицу Джон.— Мои шорты — лучший пример твоей любимой многофункциональности в одежде. И к ним совершенно не обязательно носить галстук!

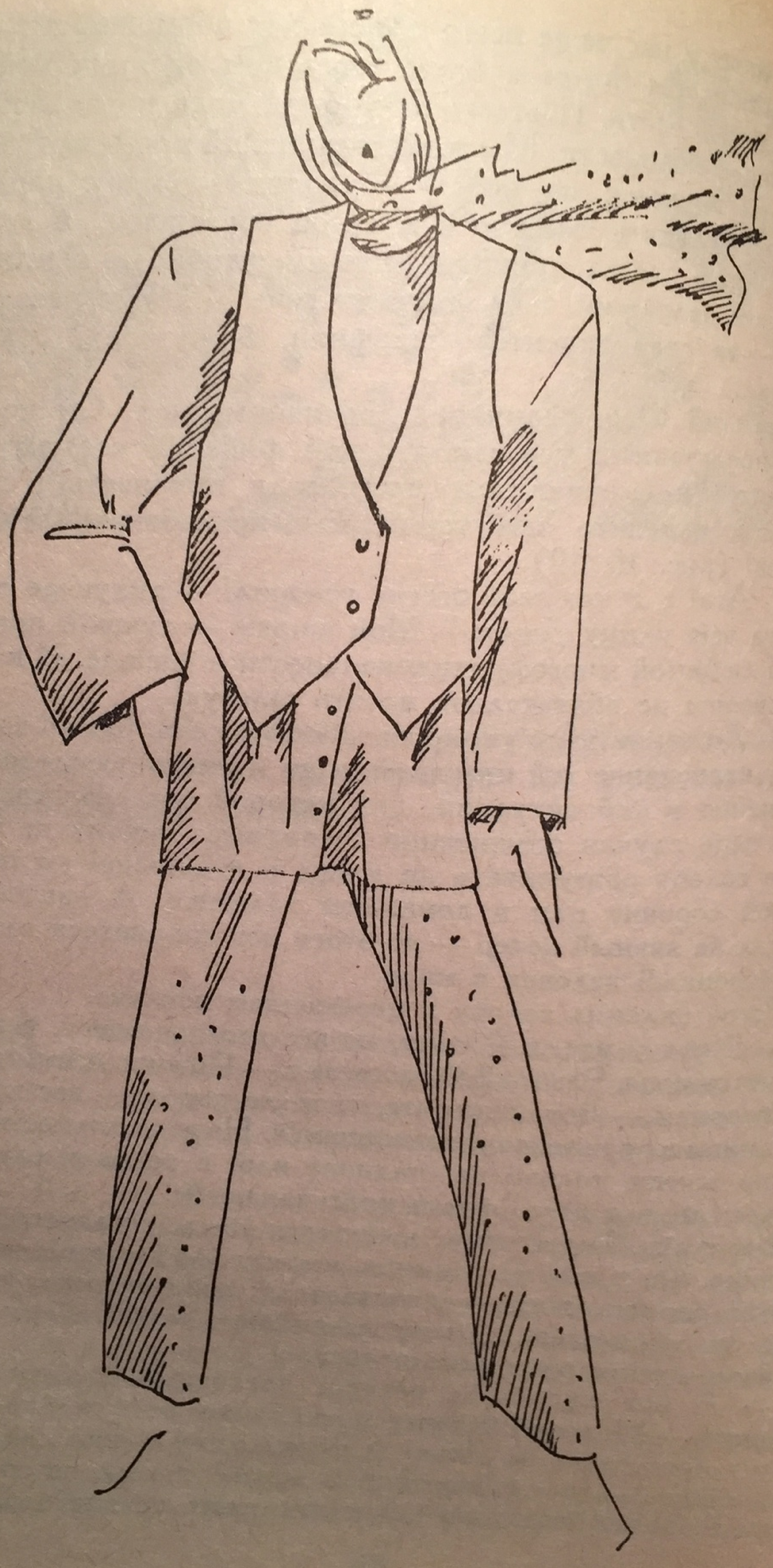
— Джон, не надо утрировать мою мысль. Очень важно знать назначение той или иной вещи и уметь использовать ее именно в той ситуации, для которой она создавалась! Есть ведь случаи совершенно очевидные: никому не придет в голову разгуливать по улице в купальном костюме, ночной сорочке или в домашнем халатике. А явиться в шортах на званый вечер — до этого мог додуматься только единственный человек в мире.

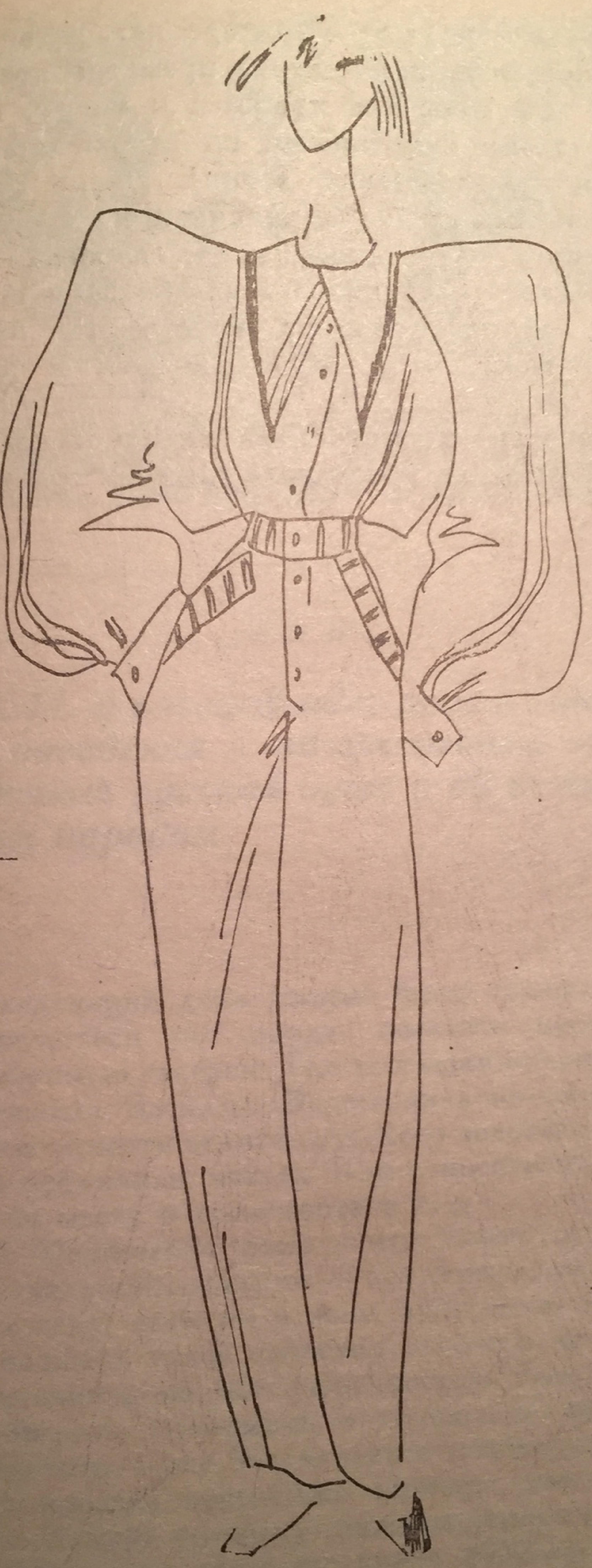
Джон склонил голову в церемонном поклоне.

— Хотя у вас, в России, не все это понимают, вы уж извините меня, Василий Федосеевич.— Йошико посмотрела по сторонам.— Вот, смотрите, сколько народа у вас ходит по улицам в тренировочных костюмах. Но ведь эти костюмы можно носить только на стадионе или, в крайнем случае, дома, ведь для этого они и предназначены.

Василий Федосеевич вынужден был согласиться с Йошико. Он и сам не понимал, почему эти костюмы называются спортивными — единственный «вид спорта», которым он занимался в своем «Адидасе», можно было бы назвать «вынос мусорного ведра».

— А вот еще более нелепое зрелище,— воскликнула Йошико.— Молодой человек в роскошном вечернем костюме и в кроссовках на ногах! А рядом с ним — вон, садится в машину — дама в спортивной куртке поверх вечернего платья! Более безвкусно могут выглядеть только брилли-



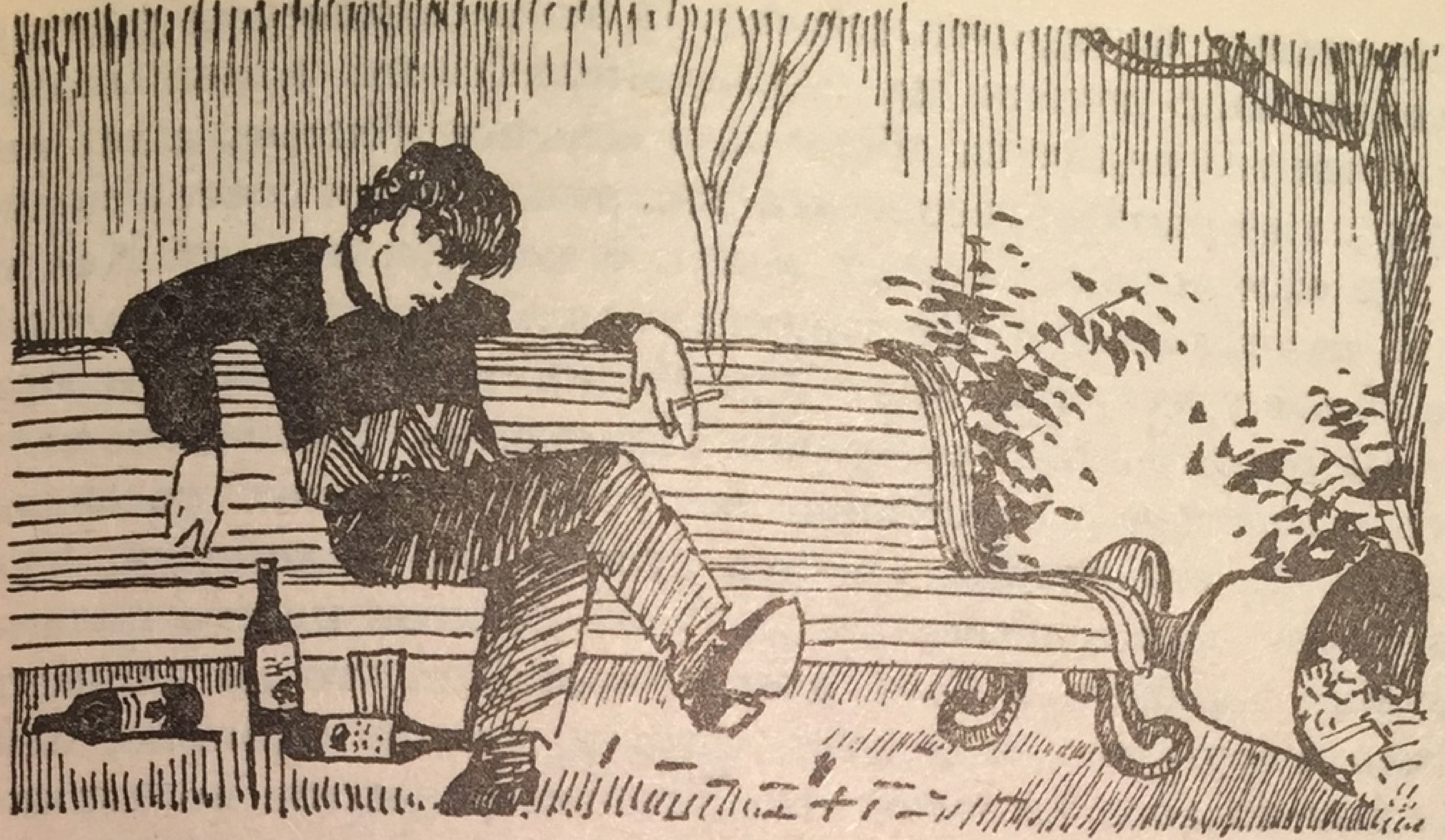


анты, нацепленные поверх свитера, или разве что шорты Джона на презентации по случаю премьеры нового фильма!

Между тем, прогулка подошла к концу. Поднявшись вместе со своими спутниками на второй этаж, Василий Федосеевич нажал кнопку звонка. Дверь открылась, и перед их взорами предстал хозяин дома в ослепительном белом смокинге. Рядом с ним стояла его жена в роскошном вечернем платье — «сталинградская битва» в самом ее разгаре! А в глубине коридора промелькнул их двадцатилетний отпрыск... в цветастых шортах и ярко-зеленой майке!

Джон победно посмотрел на Йошико: многофункциональность в моде не признавала никаких границ!

* * *



## *Глава 11, в которой идет речь о типичных чертах поведения в общественных местах, о загадочной русской душе и об отношении к другим народам.*

На следующий день решено было «выйти в люди», прогуляться по городу, посетить краеведческий музей и картинную галерею. Предстоящая культурная программа заставила Василия Федосеевича по-новому взглянуть и на особенности этикета русского человека и общение с людьми в публичных местах. Как относиться к прохожему, соседу по месту в транспорте и т. д.?

Василий Федосеевич решил, что самое типичное для нашей национальной традиции — это стремление придти на помощь человеку, если он в этом нуждается. Ф. М. Достоевский называл такое качество русского человека всемирной отзывчивостью, всечеловечностью. Готовность приютить и обогреть, накормить и успокоить, дать добрый совет и защитить — все это является необходимой составной частью кодекса поведения. Причем, это стремление относится к любому человеку, нуждающемуся в такой помощи, независимо от цвета его кожи, разреза глаз, вероисповедания и национальности. В этом отношении русский человек мало похож на идеал английского джентльмена, где главным является общение с ему подобными, а все выходящее за рамки этого круга воспринимается совсем иначе.

Но как соблюсти меру в такой отзывчивости? Как не стать назойливым и не ставить людей в неловкое положение своей участливостью? Тут Василию Федосеевичу пришел на память пример Антона Павловича Чехова как человека, гениально воплотившего в себе и своих рассказах чувство такта, особой грации отношений с людьми. Особенно ему запомнились слова А. П. Чехова из его письма: «Нужно веровать в бога, а если веры нет, то не занимать ее места шумихой, а искать, искать, искать одиноко, один на один со своею совестью». Точных рецептов во взаимоотношениях с людьми явно не существует, а надо каждый раз прикладывать мерку своей совести и своей человеческой интуиции к конкретной ситуации. Это очень трудно и именно поэтому так нужны нам, простым людям своеобразные нравственные маяки, по поведению которых можно, как по камертону, настраивать себя. Василий Федосеевич решил так и поступать, а когда общая прогулка началась, то случаи не замедлили представиться. Ситуации на улице бывали разные. Помогли старушке перейти улицу, а слепому войти в магазин. Джон и Йошико обратили внимание на нищих, просящих подаяние у ворот храма. Подали милостыню и Василий Федосеевич объяснил, что это наша национальная традиция, даже если человек и не верит в бога. Зайдя в храм, Василий Федосеевич поставил свечу за здравие всех родных и близких. Гости с большим любопытством смотрели на ритуал православного богослужения. Василий Федосеевич рассказывал, что на Руси было принято терпимо относиться к религиозным убеждениям человека и их внешним проявлениям. Хотя долгие годы советской истории атеизм был государственной политикой, но в массе народа сохранилось уважение к религии и ее атрибутам. Показное благочестие не находило отклика у людей, а соблюдение обрядов и постов почиталось нормой поведения. Если за одним столом в одном помещении оказываются люди верующие и неверующие, соблюдающие и не соблюдающие посты, то традиционно считалось недопустимым упрекать кого-то или поучать. То же самое относится и к народным словечкам и выражениям, жестам и мимике. В любом случае это не должно обижать и, тем более, оскорблять человека.

Василий Федосеевич рассказывал дальше гостям о том, что, к сожалению, немало еще людей в нашем обществе, не понимающих этого и ведущих себя по-хамски. Как-то, читая письма А. П. Чехова, он обратил внимание на такие строки: «У Ноя было три сына: Сим, Хам и, кажется, Афет. Хам заметил только, что отец его пьяница, и совершенно упустил из виду, что Ной гениален, что он построил ковчег и спас мир. Пишущие не должны подражать Хаму». А занимаясь в библиотеке и готовясь показать гостям, что такое русский национальный этикет, он нашел такое пророчество известного русского религиозного мыслителя и писателя Д. С. Мережковского, сделанное еще в начале XX века: «Одного бойтесь — рабства и худшего из всех рабств — хамства,— воцарившийся хам и есть черт — уже не старый, фантастический, а новый, реальный черт, действительно страшный, страшнее, чем его малюют,— грядущий Князь мира сего, Грядущий Хам». Прошли десятилетия и мы понимаем теперь, как прав был этот пророческий голос.

Пришел черед гостям и хозяевам воспользоваться транспортом. Казалось бы — что тут особенного? Веди себя, как и в других общественных местах, и нечего мудрить! «Всё так,— подумал Василий Федосеевич,— но есть одно обстоятельство, к сожалению, типичное для нашей жизни на протяжении последних десятилетий. Если это и нельзя назвать особенностью нашего национального этикета, то, во всяком случае, это неотъемлемая деталь нашей жизни. Конечно, это очередь и транспортная толкучка, особенно в час пик. Правда, это есть и в других странах, к слову сказать, в той же Японии, где специально подготовленные служащие метро заталкивают пассажиров в вагон, дабы закрыть двери. У нас всё несколько по-другому. Конечно, дети, старики и женщины, особенно беременные, имеют преимущество. Можно войти с передней площадки и сесть на первые места. Правда, возникают две трудности. Во-первых, таких претендентов может быть больше, чем свободных мест, а, во-вторых, почти неизбежны неудобства, связанные с толчеей. Поэтому очень трудно выполнить известный совет А. П. Чехова: «Воспитанные люди уважают человеческую личность, а потому всегда снисходительны, мягки, вежливы, уступчивы. Они сострадательны не к одним только нищим и кошкам».

Сглаживанию острых углов и успокоению страстей более всего способствует общее мнение о том, что всем надо ехать, либо чего-то дождаться в очереди. Впрочем, наибольшие шансы пройти куда-то без очереди имеет женщина на большом сроке беременности, либо с грудным младенцем на руках. На втором месте, как правило, находятся немощные старики и старушки. Попытки остальных получить преимущество воспринимаются, как правило, очень болезненно. Это в значительной степени относится и к иностранцам. А вот объяснить дорогу и во всех подробностях рассказать куда и как лучше добраться, наши люди и любят, и умеют.

Еще одна интересная особенность нашего этикета в общении пассажиров, особенно в поездах, электричках, автобусах дальних маршрутов. Люди нередко и с удовольствием могут поделиться едой, угостить незнакомого человека, особенно ребенка. Принято сердечно благодарить за угощение и, даже, если есть не хочется, все-таки попробовать предложенное. То же самое относится и к угощению сладостями, водой, напитками и т. д. Довольно часто просят сигарету или просто закурить. А вот делиться спиртным с незнакомыми людьми — это удел пьяниц и алкоголиков или же слабохарактерных людей. Кроме того, сейчас это небезопасно во всех отношениях».

Как и договорились, хозяева повели гостей в краеведческий музей и местную картинную галерею. На Руси эти традиции возникали еще с петровских времен и считалось, что детям и юношеству это совершенно необходимо для культурного, нравственного и эстетического развития. Исходя из этого и предписывалось вести себя в таких местах «чинно и благородно», не мешать другим воспринимать предметы старины или памятники искусства и не высказывать свое мнение о них громко и безапелляционно. Поговорка «на вкус и цвет товарищей нет» несет в себе достаточно глубокое содержание.

Кроме того, по словам А. С. Пушкина «любовь к родному пепелищу» несет в себе глубокое патриотическое чувство и тут же возникает проблема отношения к культуре других стран и народов.

* * *

Осмотр музейных экспонатов и полотен художников разных эпох дали Василию Федосеевичу благодатный материал для рассказа о русском национальном этикете по отношению к другим народам. Он рассуждал так: «Во-первых, Русь уже давно стала Россией, т. е. огромной многонациональной страной. Более того, почти 70 лет Россия была в составе Советского Союза, где в 15 республиках жили люди более, чем 100 национальностей и этнических групп. Долгие годы нас воспитывали в духе интернационализма, где главной характеристикой человека считалась его идеология, основанная на классовом делении общества. Мы искренне сочувствуем людям пролетарского или крестьянского происхождения, независимо от их расы, национальности, общественного положения, пола, возраста и т. д. Теперь ситуация изменилась. Мы сами ищем и с большим трудом восстанавливаем наши национальные традиции. Идет спор о их подлинном содержании, о том, кого считать примером поведения. Интересно, что по данным почти всех социологических опросов наиболее популярной фигурой русской истории остается Петр Великий! В то же время есть люди, считающие, что именно Петр свернул Россию с избранного православного пути. В этом случае образцом поведения выступают такие деятели русской истории, как святитель Сергий Радонежский и другие».

Где же истина? — вопрошал себя Василий Федосеевич. Ему вспомнились еще одни строки А. П. Чехова, который, характеризуя эти особенности, писал: «...необъятная равнина, суровый климат, серый, суровый народ со своей тяжелой, холодной историей, татарщина, чиновничество, бедность, невежество, сырость столиц, славянская апатия и проч.... В Западной Европе люди погибают оттого, что жить тесно и душно, у нас же оттого, что жить просторно...»

Да, и если подумать, то в нашей национальной идее, как и в нашей крови много того, что свойственно другим странам и народам. Каждый русский может быть отнесен либо к великороссам, либо к украинцам, либо к полякам, немцам, грузинам, армянам. Гоголь — хохол, Пушкин — из арапов, Фонвизин — немец, Жуковский — турок, Багратион — грузин, Лорис-Меликов, Вахтангов, Хачатурян — армяне, Куприн — татарин, братья Рубинштейны, Левитан и Пастернак — евреи, добрая треть генералитета и чиновничества была из немцев. Все это не мешало этим выдающимся деятелям русской культуры и искусства быть подлинными выразителями национального духа. Правда, нередко возникала ситуация, которую в конце прошлого века подметил А. П. Чехов: «Когда в нас что-нибудь неладно, то мы ищем причин вне нас и скоро находим: «Это француз гадит, это жиды, это Вильгельм...» Капитал, жупел, масоны, синдикат, иезуиты — это призраки, но зато как они облегчают наше беспокойство».

«Стало быть,— подумал Василий Федосеевич,— надо помнить об этих наших особенностях и вести себя соответствующим образом». Всему миру известна широта натуры русского человека и его максимализм. Поэт А. К. Толстой сказал об этом так:

Коль любить, так без рассудку,
Коль грозить, так не на шутку,
Коль ругнуть, так сгоряча,
Коль рубнуть, так уж с плеча!
Коли спорить, так уж смело,
Коль карать, так уж за дело,
Коль просить, так всей душой,
Коли пир, так пир горой!

Многие в мире так и воспринимают русского человека, что вызывает в чувствах людей сложную смесь восхищения и опаски. Россия всегда представлялась страной непонятной, а загадочная «русская душа» вошла в историю. Один из самых известных политиков XX века Уинстон Черчилль говорил о России так: «Это окутанная тайной головоломка внутри загадки».

Очевидно, с учетом этого и надо строить свое поведение в отношении людей из других стран, с другим мировоззрением и религией. Не надо стремиться что-то специально демонстрировать или подчеркивать в своем поведении. Главное — это естественность, сдержанность, незлобивость, готовность придти на помощь в случае необходимости. Символом такого отношения к миру и людям может быть знаменитая гагаринская улыбка, которую в свое время и видели сотни миллионов жителей Земли. Василий Федосеевич думал о том, что тяжкие события нашей истории не позволяли в должной мере показать миру, кто мы и на что способны. Россия несла свой крест, часто страдая за грехи всего человечества. Многие видят именно в этом историческое предназначение России, ее мессианскую роль в мире. Так это или нет, сказать наверняка трудно, но ясно одно — будущее нашей цивилизации в наших руках, и нам еще предстоит понять себя и свое место в мире. А отсюда, надо полагать, следует то, что и поведение человека, и нормы этикета будут изменяться.

Вот еще одна типичная черта нашего поведения,— подумал Василий Федосеевич.— Мы все время изменяемся, и в этом смысле непредсказуемы и для себя, и для других.

Это, конечно, хорошо, но очень трудно для всех. Чаще всего именно это пугает окружающих, поскольку людям импонирует стабильность и предсказуемость. Вечером за чаем Йошико рассказывала, что у японцев есть несколько своеобразных кодексов поведения: один — по отношению к императору и вообще власти, другой — по отношению к родителям, третий — к детям, четвертый — к родственникам и т. д. То, что можно и должно делать по отношению к одним, недопустимо по отношению к другим. Жизнь, таким образом, во всех своих проявлениях вписана в определенные рамки. Это совсем не значит, что японцы — это автоматы, выполняющие заданную программу. Напротив, во всех, даже трагических ситуациях, японцы стараются сохранить свое лицо, выразить даже крайне негативные чувства в максимально вежливой форме. Это характеризует вообще восточный этикет. Человек тут не считается центром мира и пупом Вселенной. Он — только частица Космоса и одно из проявлений Жизни и поэтому его поведение должно соответствовать ритмам всего мира, а не нарушать их. Отсюда вытекает глубочайшее уважение к личности Учителя, без которого невозможно освоить ни науку, ни искусство, ни этикет. Более того, многие буддийские Учителя практиковали безмолвное обучение, учили молчаливой, углубленной медитации. Слова, как они полагали, только затемняют и искажают смысл понятий. Этот момент особенно понравился хозяевам. Не секрет, что наши люди часто утомительно многословны, несдержанны в словах. Василию Федосеевичу вспомнились строки Тютчева: «Мысль изреченная есть ложь». К тому, листая как-то вечером Библию, он наткнулся на удивительные слова Иакова: «Язык — огонь, прикраса неправды, язык в таком положении находится между членами нашими, что оскверняет все тело и воспаляет круг жизни, будучи сам воспаляем от геенны. А язык укротить никто из людей не может, это — неудержимое зло, он исполнен смертоносного яда».

Василий Федосеевич был тогда поражен точностью этого определения и его глубоким жизненным содержанием. Как одно только слово и, более того, интонация, тембр голоса могут совершенно исказить смысл, кровно обидеть другого человека, свести на нет все внешне соблюдаемые правила приличия! «Действительно,— подумал он,— этика как наука о морали и этикет,как общепринятые в данном обществе нормы поведения неразрывно связаны между собой».

Перед сном Джон и Йошико рассказывали о своем недавнем путешествии в Китай, страну, где правила этикета составляют существенную часть национального характера. Многие миллионы китайцев до сих пор чтут древнего мудреца Конфуция, который учил так: «Выходя из ворот, держи себя так, будто встречаешь дорогих гостей. Обходись с людьми так, будто творишь вместе с ними великий обряд. Чего себе не хочешь — не делай и другим».

Последняя норма, которая была названа «золотым правилом нравственности», вошла и в буддийскую, и в христианскую этику, а отчасти — и в исламскую.

В свою очередь, Джон как «новый американец», представитель западной цивилизации привел строки Редьярда Киплинга, который не только написал чудесную сказку о Маугли, но и был выдающимся поэтом и мыслителем:

Останься прост, беседуя
с царями,
Останься честен, говоря
с толпой;
Будь прям и тверд
с врагами и с друзьями,
Пусть все, в свой час,
считаются с тобой;
Наполни смыслом
каждое мгновенье,
Часов и дней неумолимый
бег —
Тогда весь мир ты
примешь, как владенье,
Тогда, мой сын,
ты будешь Человек!

«Нам,— думал Василий Федосеевич,— непременно надо взять все лучшее, что создали народы Запада и Востока, но не копировать их, а дальше вырабатывать свой национальный кодекс поведения. В нем будет место и мудрости Востока и разуму Запада».

* * *

Гости и хозяева легли спать, а назавтра их всех ждало непредвиденное.

### Глава 12, повествующая о русских традициях в самые трудные для человека дни — дни смерти близких. О смысле жизни и нравственности.

Утренний звонок принес скорбную весть. В селе скончалась теща Василия Федосеевича. Эта простая и добрая женщина прожила долгую трудную жизнь. Теперь предстояло проводить ее в последний путь. Судьба дала возможность гостям увидеть еще один национальный ритуал: похороны и поминки человека. Пока ехали на электричке, Василий Федосеевич размышлял так: покойная была верующей и хоронить надо по православному обряду. Это значит, что умерший обрел покой (отсюда и термины «покойник», «усопший»). Скорбь оставшихся в живых должна растворяться надеждой на скорое радостное общение за гробом и поэтому чрезмерное выражение отчаяния неуместно. Когда тело усопшего опускается в могилу, то это можно сравнить с бросанием зерна в пашню, ибо для христианина это успокоение в надежде на воскрешение. Все действия родственников должны быть озарены «светом невечерним», озаряющим мирную кончину.

Тело покойного надо омыть, одеть в чистые новые одежды и покрыть белым покровом. На грудь, на крестообразно сложенные руки ставится икона Иисуса Христа, на лоб возлагается «венчик». Следует пригласить священника и окропить дом и гроб святой водой. Погребение совершается по истечении 3-х дней, но по уважительным причинам (особенно в случае инфекционной болезни) можно хоронить и раньше. В дни больших праздников (Пасха, Рождество) погребение совершается на второй день праздника.

После отпевания покойника в храме совершается обряд «предания его земле». В могиле, как и в церкви, покойник должен лежать лицом, обращенным к востоку.

После погребения полагается совершать литургии (богослужение), особенно в 3, 9 и 40 день после кончины. Родственники обычно раздают милостыню, совершают добрые дела, жертвуют в монастыри и храмы на помин души. Вообще, к покойнику полагается относиться как к храму святого духа и хранилищу святых тайн.

Когда хозяева и гости приехали в дом усопшей, то, о чем вспоминал Василий Федосеевич, было уже сделано, Переночевав, они приняли участие в похоронах. Все было проведено по правилам и на сердце у провожающих была светлая грусть. Предстоял финал обряда — поминки. По русским обычаям в них мог принять участие любой человек, даже не знавший покойную. Обычно собираются все родственники, которые в состоянии приехать к этому сроку. Проводить человека в последний путь считается непременным проявлением нравственного долга человека. Уклонение от этого, как правило, осуждается, ибо это нужно, в первую голову, для оставшихся в живых. Не следует ограждать от этого ритуала детей, поскольку они получают неоценимый нравственный урок уважения к жизни и смерти.

Поминки начались в середине дня и продолжались до позднего вечера. Для Василия Федосеевича трудным вопросом было определение количества спиртного на столах. Как-то повелось, особенно в последние годы, чтобы водка (или самогон) на поминках лилась рекой. «Вряд ли это имеет основание в нашей национальной традиции»,— думал он. Чарка спиртного, выпитая после ложки поминальной кутьи, призвана снять напряжение похорон, перевести чувство горькой скорби в русло светлых воспоминаний о покойном. На поминках не принято плакать, хотя женские слезы, конечно, понятны и простительны. Пьют, не чокаясь, рюмками, произнося вполголоса слова «за упокой души». Затем желают родным и близким крепиться и держаться, быть ближе друг к другу и заботиться о ближних. Принято также оказывать материальную и денежную помощь семье и близким покойного, заботиться о больных, стариках и детях. Нередко после поминок начинают решаться вопросы дележа наследства, причем традиционно это должно делаться полюбовно, а не путем обращения в суд. Преимущественное право имеют супруг или супруга умершего, его дети, в том числе и от других браков, родители (если они живы), братья и сестры. Полагается часть мелких вещей покойника раздать соседям или отдать в виде милостыни нищим. На могильном холмике принято оставлять поминальную кутью, дабы «пташки божии» могли ее поклевать. Что же касается установки памятника на могиле, то Василию Федосеевичу всегда были не по душе стандартные мраморные плиты. Хотелось чего-то попроще и поближе к русской природе. Решено было поставить на могиле крест с табличкой и написать короткие, душевные слова о покойной, а сам холмик засадить многолетней травой. Суть памяти об усопшей не в надгробии, а в сердцах оставшихся в живых. Через два дня гости и хозяева вернулись домой. Происшедшее событие настроило всех на элегический лад и вечерние беседы за чашкой чая все больше затрагивали вопрос о смысле жизни. Сначала Василий Федосеевич не видел связи этого с этикетом, а потом понял, что главное, наверное, в том как человек ведет себя в отношении себя самого.

* * *

В самом деле, если мы не умеем любить себя, то как мы можем полюбить ближнего в соответствии с евангельскими заповедями? Если человек не умеет обращаться с самим собой, не уважает свою личность, тот образ — подобие Божие, которые есть в каждом, то как же следовать этикету в отношении других? Словом, для овладения нормами взаимоотношений с людьми, нужно прежде всего, уметь заглянуть внутрь себя, найти там свое второе «я» и найти способ для диалога. Это, вроде бы, очевидно, но сразу возникает вопрос — что в этом смысле есть специфичного для русского национального характера? Ясно также, что ответ на этот вопрос неотделим от выяснения смысла жизни человека. Для того, кто не знает, куда ему плыть, не может быть и попутного ветра и все его сношения с людьми будут носить характер случайных связей. Тогда человек будет вести себя не так, как должно, а как сложится ситуация. Слова А. С. Пушкина «Я жить хочу, чтоб мыслить и страдать» точно характеризуют человека, стремящегося выйти за пределы житейского прозябания и обрести жизненный маяк и путеводную звезду.

Для русского православного человека это Христос, который сказал «кто жаждет, иди ко Мне и пей» (Иоан. 7, 37). Смысл жизни заключается в стремлении к уподоблению с Богом, а цель существования — «богоуподобление» в духе евангельской заповеди «будьте совершенны, как совершен Отец ваш небесный» (Мф. 5, 48). Поиск иного смысла и иного предназначения человека искажает его жизнь, повергает в грех и извращает его отношения с людьми. Следовательно, правила этикета должны так или иначе соотноситься с обликом бога-человека, который сказал: «Я есть путь и истина и жизнь». Что же надо делать для этого в отношении самого себя? Прежде всего, поступать не своевольно, а с Божьего благословения, не роптать на свой жребий, а в отношении к ближним выполнять «золотое правило» нравственности: «не делали бы другим того, чего не хотели сделать себе».

Вспомнив все это, Василий Федосеевич почувствовал, насколько велика и трудна ответственность человека перед самим собой, как непросто уважать самого себя. Стало очевидно, что очень часто человек находится в рабстве у самого себя, у своих страстей, недостатков и пороков.

Как-то читая об истории монашества в России, он обратил внимание на 3 основных обета, которые дают вступающие на этот путь. Это девство, нестяжательство и послушание. Если первые две добродетели трудны, а то и почти невозможны для мирянина, то христианское послушание, в том числе, и в отношении самого себя — то, к чему надо стремиться. Конечно, это требует от человека постоянного совершенствования, но как сказано в Евангелии «кто может вместить да вместит».

* * *

## *Глава 13, повествующая об укладе современной городской семьи, воспитании детей и о русских обрядах в самый радостный день — день свадьбы.*

* * *

Что же могли видеть гости за эти дни, когда они жили в семье Василия Федосеевича? Насколько это типично для современной русской, городской семьи? Давно уже повелось, что первым вставал хозяин дома, приводил себя в порядок, совершая все утренние процедуры. Он считал, что дать жене, хозяйке дома поспать лишние полчаса — значит жалеть ее, а на Руси слово «жалость» часто было синонимом слова «любовь». В их доме существовало четкое разделение обязанностей и устоявшийся порядок дел в течение дня. Однако это не мешало в случае необходимости или болезни кого-то из домочадцев другим брать на себя все дела. Дети обязательно участвуют в выполнении домашних обязанностей и могут по собственной инициативе помогать старшим в их делах. Василий Федосеевич всегда был против принуждения к исполнению домашних дел и старался воспитывать детей так, чтобы они сами захотели сделать приятное отцу и матери.

Кроме того, в их семье стали традиционными ежедневный вечерний чай, когда за столом собиралась вся семья, и воскресный обед, на который часто приглашали родных и знакомых. Василий Федосеевич считал, что помимо личного примера невозможно эффективно передать детям правила этикета. Кроме того, далеко не все написано в книжках; жизнь полна нестандартных ситуаций и в каждой из них надо уметь вести себя достойно. Главное условие — не навязывать детям и вообще другим людям своего представления о правилах поведения. Опыт показывает, что лучше всего воспринимается сказанное как бы между прочим и сделанное напоказ. В таких случаях негромкие слова и скромные поступки «впечатываются» в сознание ребенка и затем проявляются в совершенно неожиданном месте и в неожиданное время. Этикет — это не таблица умножения, которую выучивают один раз и на всю жизнь. Для русского человека обстоятельства жизни менялись так часто и драматически, что действительно, требовалось приспосабливать свое поведение к новым условиям. День в их семье завершался пожеланием друг другу спокойной ночи, после чего каждый член семьи мог уже распоряжаться собой как угодно: читать, смотреть телевизор и т. д.

Джон и Йошико уже собирались покидать гостеприимную семью, когда жизнь преподнесла им еще один подарок. Племянница Василия Федосеевича, двадцатилетняя Ирина объявила о том, что она выходит замуж за своего однокурсника. Предстояла свадьба и все вечерние разговоры сходились на русских национальных традициях брака и семьи. Что же здесь особенного? Православие рассматривает брак как таинство в духе известной евангельской фразы «Что Бог сочетал, того человек да не разлучает». Жена должна повиноваться своему мужу не потому, что она в глазах церкви ниже мужа, так как для христианства все равны: — «нет ни мужеского пола, ни женского», а потому, что муж является руководителем семейной жизни, он — ум, а жена — сердце семьи. Понятно, что не проживешь ни без того, ни без другого. «Жена боится своего мужа» не в смысле какого-то рабского страха, которому нет места в христианстве. Она несет ответственность за прочность и благополучие семейного очага. В свою очередь, муж должен снисходить к слабостям женской природы, ибо как сказано в Евангелии жена — это «немощнейший сосуд».

Главное для семейного счастья в Христианском понимании — это друг друга поддерживать, друг другу помогать, снисходить к взаимным недостаткам друг друга и нести бремя слабейшего, т. е. женщины. Даже если одна половина неверующая, в целом христианский брак имеет в виду, во-первых, чадородие, а во-вторых, облегчение друг другу пути к возвышенной жизни. По русским национальным традициям минимальным брачным возрастом считается — для жениха — 18 лет, а для невесты — 16 лет, причем по уважительным причинам архиерей может сократить этот срок на полгода и венчать брачующихся. Правда, венчание не производится накануне среды и пятницы, воскресных и праздничных дней, а также во время постов и других церковных праздников. В последнее время стало модным определять брачную совместимость и время свадьбы по гороскопам жениха и невесты. Следует знать, что церковь относится к этому резко отрицательно, считая это прибеганием к услугам темных сил и игнорированием божественного промысла. Предполагается, что человек вступает в брак первый и последний раз в жизни, хотя православие разрешает в исключительных случаях вступать в брак троекратно. Брак, заключенный только в органах ЗАГСа без венчания, вообще с точки зрения церкви браком не является, а представляет собой прелюбодеяние. Дети, рожденные вследствие такого брака, являются незаконными. Поэтому через таинство венчания передается благодать божья, и «брак становится честен и ложе супружеское непорочно». (Евр. 13, 4). Венчаться следует только в храме в присутствии православных свидетелей, которые должны понимать всю меру ответственности за совершаемое в их присутствии. В русской классической литературе немало прекрасных, поэтических описаний венчания и свадьбы. Василию Федосеевичу пришли на память мемуарные описания венчания юного Александра Блока и Любы Менделеевой, где были соблюдены многие русские национальные обычаи и традиции. Сценарий этого действия изменяется со временем, но суть осталась одна — великая радость за пару любящих друг друга сердец, пожелание долгой, счастливой жизни (до бриллиантовой свадьбы и далее), детей, внуков и правнуков, дома, где «полная чаша» и, главное, взаимной любви «до гроба».

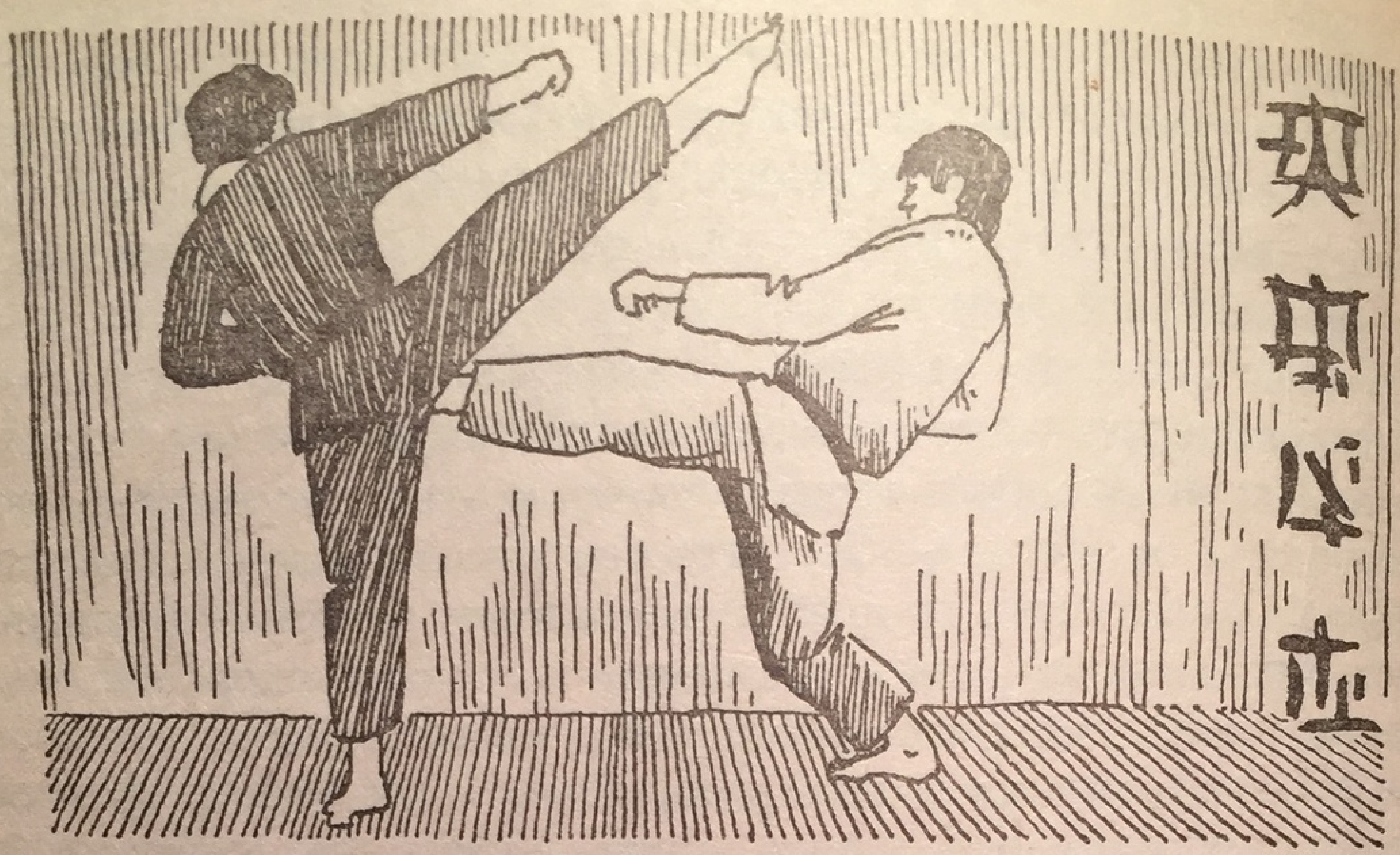
Как это все соблюсти сейчас, в конце XX века, в большом городе и небольшой квартире, при весьма умеренных доходах? Было решено: приглашать только самых близких, делать свадьбу только дома, не налегать на количество спиртного и закусок, порадовать молодых сюрпризами и шутками и окружить их любовью и неназойливым вниманием. Особо встал вопрос о подарках молодоженам. Василию Федосеевичу всегда претил купеческий размах иных свадеб, где гости соревновались в том, кто даст больше — то ли денег, то ли драгоценностей. Как соблюсти меру в этой очень деликатной сфере? Чем тут поможет наша национальная традиция? Ответить на эти вопросы оказалось очень непросто, т. к. раньше в России женитьба или замужество и связанные с этим подарки родных и близких подразумевали обретение своего домашнего очага. Теперь часто молодые живут в семье либо жениха либо невесты, в тесноте и, нередко, в обиде. Свадебный подарок должен быть не дежурным сувениром, а запоминающимся предметом, который, по замыслу, должен пройти через всю семейную жизнь. Лучше всего для этой миссии подходят фамильные драгоценности или реликвии, но они есть не в каждой семье. К тому же, как сейчас бывает, брак оказывается непрочным, а при разводе начинается спор о принадлежности тех или иных подарков. Василию Федосеевичу вспомнились случаи, когда молодые уже расходились, а родители еще годами выплачивали долги за свадебный стол и подарки. Конечно, грешно, так думать о каждом браке, но статистика неумолима: сейчас распадается в среднем каждый третий-четвертый брак. В каждой радости, наверное, заключено семя будущей возможной горечи и этого нельзя не учитывать.

Решили так: подарить молодым фамильный сервиз с пожеланием, чтобы предметы из него бились только на счастье, а так же символ домашнего уюта — русский самовар, который знает весь мир.

Утром молодые зарегистрировались во Дворце бракосочетаний, где вся процедура была отработана, а днем священник в местной церквушке провел обряд венчания. Растроганные молодые, посаженные отец и мать и гости приехали домой, где уже были накрыты свадебные столы. На пороге молодых осыпали монетами и все уселись за стол. Роль тамады взял на себя Василий Федосеевич. Он решил, что не следует быть цветасто-многословным. Первые три тоста пили за здоровье молодых и их счастливую семейную жизнь, а потом за одних и других родителей, дедушек и бабушек, племянников и племянниц. Было дано слово всем, кто хотел сказать тост, в том числе друзьям и знакомым. В конце застолья молодым мужу и жене полагается сказать ответное слово. Конечно, прежде всего, его ждут матери и отцы, вырастившие таких хороших детей, которые нашли и полюбили друг друга. Их взаимное чувство и привело к тому, что породнились до того незнакомые люди.

Деликатный момент наступил в конце брачного пира. Молодые должны, наконец, остаться вдвоем. В русской национальной традиции первая брачная ночь всегда считалась тайной двоих и никто не мог что-то в этом отношении советовать или проверять. Все, что говорилось о выставляемых напоказ простынях или об измазанных дегтем воротах невест, оказавшихся недевственными, относится, скорее, к искажению этой традиции. Юная жена может поделиться своими тайнами только с матерью, а та, если сочтет нужным может предупредить юного мужа о каких-то особенностях дочери. Все же остальное, включая детали постижения друг друга, как плотского, так и духовного, не принято обнародовать. Русскому человеку в высокой степени свойственна стыдливость и застенчивость, особенно в интимной сфере. Несмотря на «сексуальную революцию», захватившую мир, это качество нашего национального характера следует всячески сохранять и культивировать.

* * *



## Глава 14, в которой Джон рассказывает об изучении боевых искусств Востока, о том, как европеец воспринимает традиции и ритуалы школы.

В последний перед отбытием гостей вечер дом Василия Федосеевича наполнился пришедшими проводить Джона и Йошико друзьями.

Василий Федосеевич радовался новым молодым и свежим лицам, впрочем, что же тут удивительного? — Все эти молодые люди — как и Джон — спортсмены.

И тем более не было ничего удивительного в том, что за ужином разговор зашел о спорте. Говорили о противоречивости современного спорта, о странном сочетании в нем гуманных целей с жестокостью и агрессивностью, об удивительных победах духа над плотью, что особенно заметно в боевых искусствах.

Тут, конечно же, взгляды присутствующих обратились к Джону. В свое время он немного занимался дзю-до видел мастеров каратэ и джиу-джитсу, однако желание совершенствоваться привело его в Токио (там, кстати сказать, он и познакомился со своей будущей женой).

Как же современное европейское сознание воспринимает традиции со всеми ее условностями, многозначительностью, ритуалом, неоднозначностью интерпретаций?

Итак, слово нашему герою. Джон начал свой рассказ.

Прежде чем выбрать дожо, в котором я бы хотел тренироваться, я обошел множество залов в Токио. Мастера и основная масса занимающихся в каждом стиле стремятся претендовать на то, что именно их каратэ является истинным и лучшим, и каждый хвастливо рассказывает о неисчислимом количестве раз, когда они побеждали другие школы. Соперничество жестокое. Однако я увидел основные стили и все они произвели на меня неизгладимое впечатление и даже внушили благоговение. Однако я выбрал Шотокан. Каратэ здесь было быстрым, мощным, с акцентированным вниманием на точность и совершенство движений. Стойки были низкими и глубокими, а удары руками в основном прямыми и длинными. Дисциплина предельно жесткая. Занимающиеся были воинственны на своем тренировочном пути, но не воинствующи(!)

Это было сурово, но дружественно. Несмотря на то, что Фунакоши сэнсэй умер, благодаря его фотографиям, записям, казалось, что его дух присутствовал на занятиях с благосклонностью и отеческой мягкостью. Здесь не было ни одного военного учителя, который бы почитался как божество, но по отношению к ним сквозила какая-то почти сыновья почтительность и бесконечное уважение. Все инструктора были выпускниками университетов и большинство из них, если не все, имели ранги черных поясов в других боевых искусствах, таких как фехтование на мечах или дзю-до. С моей стороны была определенная смелость решиться тренироваться под руководством этих людей. Я пришел в дожо вместе с моим другом из Германии, который уже несколько месяцев жил в Японии. Сбоку от входа был шкаф с отделением для обуви, но студенты часто оставляли ее прямо у порога в беспорядочной куче, так что каждый входящий мог топтать и пинать вашу обувь. Топтать и пинать — да, но стащить — нет. Разувшись и поднявшись на деревянный пол, мой приятель поклонился, и я неуклюже скопировал. Он подвел меня к столу директора школы и поклонился снова. Сэнсэй улыбнулся, приятель сказал, что я хочу вступить на путь каратэ и что я уверен в этом. Сэнсэй предложил мне присесть и отпустил моего провожатого заниматься. Затем начался поток коротких вопросов на английском языке, в то время я не мог понимать японского. Сэнсэй спросил, чем я занимался перед тем, как приехал в Японию, кто мои родители и т. д. Учитель всегда проявлял большой интерес к характеру и благополучию своих зарубежных учеников. Он сказал мне однажды, что эти молодые люди будут толковать Каратэ и распространять его во всем мире, и он хочет быть уверенным, что они не научатся ошибочной философии. Мы проходили мимо его стола каждый день и он знал, кто как тренируется, кто ведет себя хорошо и искренне. Мы поговорили с ним около часа и он сам заполнил мое заявление для зачисления. Когда я вошел в раздевалку, несколько студентов повернули головы по направлению ко мне. Другие в черных с высокими воротничками униформах (наподобие прусских студентов) кланялись и приветствовали друг друга с показной и энергичной формальностью. Люди смеялись и шутили, но здесь не было покровительственного похлопывания по спине и грубых шуток. Одежда была разбросана на полу, висела на старомодных вешалках для пальто. Бумажники были оставлены в карманах, здесь некому было воровать и никто не боялся за них.

Я повязал свой белый пояс и шагнул в дожо, поклонившись. Старший студент, один из черных поясов, прокричал команду и внезапно все смолкли. По следующей команде мы уже сидели на коленях. Учитель (черный пояс 3-го дана) вошел в дожо и сел на колени перед нами. Молчание. Неподвижность. Впереди меня, за спиной инструктора был красный круг солнечного флага и фотография сэнсэя Фунакоши. Я попытался сконцентрироваться на флаге, но у меня плохо получалось, и я сдерживал дыхание, поскольку не понимал того, что мы делали. Старший выкрикнул другой приказ и мы все поклонились фотографии Фунакоши, а потом учителю, ответившему нам тем же.

Когда класс начал занятия, молодой учитель подошел, взял меня и двух других начинающих (оба — японцы) и отвел нас в сторону. Он показал нам основные стойки и мы усердно стали их повторять, глядя на себя в зеркало.

Час занятий пролетел незаметно. Мы встали на колени и снова полная тишина окутала нас. По команде старшие студенты увлекли коленопреклоненные ряды мощным пением присяги каратэка. Я не понимал ее в то время, но я чувствовал, что она была важной. Студенты были напряжены, пристально глядели перед собой и в ритме и в мощи пения я чувствовал силу и поэзию языка японских мужчин. Позднее, когда я стал понимать язык, присяга приобрела красоту, которую мне трудно передать на английском.

Принципы дожо:
— Борись за совершенство характера!
— Защищай путь истины!
— Воспитывай дух усилий!
— Гордись принципами этикета!
— Защищайся от импульсивной храбрости!

Присяга всегда поется с силой, никогда не бормочется неискренне. И так же, как движения становятся автоматическими после многократного повторения, простые истины присяги проникают в самые сокровенные участки сознания.

Мы снова поклонились Фунакоши, который строго смотрел на нас сверху вниз, затем учителю со словами благодарности. Учитель поднялся и вышел из зала. С его уходом сразу началось движение, все сразу заговорили весело и воодушевленно. Мы как бы вернулись в свой мир. Но это внезапное возбуждение постепенно спало, когда студенты начали заниматься индивидуально или в парах. Другие принесли тряпки и ведра с водой и не прошло и пяти минут, как весь пол был чисто вымыт. Я посмотрел спарринг (свободный бой), поклонился и вышел из дожо.

...Прошло несколько месяцев. Я продолжал практиковаться в дзю-до и в каратэ, однако беспокойство о том, чего же я добился, какого уровня достиг не покидало меня. Затем однажды утром в каратэ-дожо я спросил старшего учителя, сколько пройдет еще времени, прежде чем он позволит мне надеть черный пояс (пояс мастера). Он взглянул на меня снизу вверх, встал, зашел за свой стол и открыл большой шкаф, где хранили форму. Он вынул оттуда совершенно новый черный пояс.

«Ты этого хочешь?»

Я колебался, сообразив, что сказал что-то неправильное. Затем он протянул пояс мне. «Возьми этот черный пояс и поезжай назад в свою страну».

Я начал оправдываться. Японцы не обращают внимание на черный пояс, как таковой. Они не говорят «черный пояс первой степени», как это делаем мы, сознавая, что это более внешний символ, чем существующий стандарт мастерства. Японцы говорят «седан» или «нидан» и так далее, что означает «первый шаг», «второй шаг»... И еще, когда японские друзья позировали для фотографии, они часто пытались дать мне поносить черный пояс, но после этого маленького урока от старшего учителя, я решил больше никогда не надевать черный пояс, пока не завоюю эту ступень, и я больше никогда не задавал вопросов о своем мастерстве.

Кроме меня в дожо занимались еще несколько студентов из Америки, Канады и Европы. Мы называли себя «будока». «Будо» означает путь воина и, таким образом «будока» — это студент боевых искусств, что может быть каратэ, кэмпо, дзю-до, айкидо или любое другое. Мы были избранной группой, хотя мы и были интернациональны. Мы боролись и спорили внутри нашего круга, но старались составить единый фронт против окружения. Но наиболее важным было то, что будока это человек дела и мыслитель. Будока не простой созерцатель, не зритель, а активный творец. Творец своей личности. В каратэ-дожо была большая вывеска с размашистыми черными иероглифами, словами Гичина Фунакоши: «Основная цель каратэ лежит не в победе или в поражении, но в совершенствовании его последователей».

Шло время. Я начал постепенно постигать японский язык, познавать людей и страну. Но я оставался на прежнем уровне, несмотря на многие часы упорных тренировок. Я начал чувствовать себя очень усталым и совершенно не восстанавливался после отдыха.

Однажды, утром, когда я пришел в дожо, неся две сумки с формой для каратэ и дзю-до, старший учитель остановил меня.

— Что это? — он указал на вторую сумку.

— Сэнсэй, это мое дзюдоги, после урока каратэ я пойду практиковаться в дзю-до.

Я был удивлен его вопросом, так как знал очень хорошо, что почти все из наших учителей носили степени черных поясов или в дзю-до, или в кэндо.

— Охотник, который гонится одновременно за двумя зайцами, ни одного не поймает. Подумай своей головой. Ты собираешься выучить дзю-до и каратэ? Ты, начинающий в обоих искусствах. Они противостоят друг другу внутри тебя. Твой дух тянется по двум путям. Я смотрел за тобой. Постепенно ты утрачиваешь силу вместо того, чтобы наращивать ее. Дзю-до — хорошее дело, но ты не сможешь изучать и то, и другое, ибо они отличаются друг от друга. У тебя нет прогресса здесь и, я уверен, там. Иди и хорошенько подумай,— таковы были слова учителя.

Поразмыслив над всем этим, я решил оставить дзю-до, и уже скоро почувствовал себя гораздо лучше и увереннее.

Однажды, когда я тренировался, старший учитель подозвал меня из дверей дожо. Выходя, я поклонился залу.

— Ты еще не сдавал экзамен на 8 кю. Почему так?

— 8 кю не имеет значения для меня,— ответил я. Он очень рассердился и закричал на меня: «Каждый ранг в каратэ имеет значение и каждый каратэк должен знать значение этого ранга. Ты открываешь глаза перед тем как встать с постели. Ты ползал, перед тем как пойти и ты ходил перед тем как побежать. Ты должен сдавать экзамены».

— Да!— Я поклонился и закричал, переигрывая. Каратэка не должен отвечать своему учителю тихим и слабым голосом.

«Иди и практикуй ката. Ты слишком высок и слаб в бедрах».

«Да»,— закричал я опять.

Многие старшие ученики взглянули на меня и заулыбались. Это должно быть забавляло их и доставляло удовольствие — видеть европейца, выкрикивающего свои ответы по-японски.

«Не стой и не будь ленив, входя в дожо!»

Я сдавал экзамен в субботу и не только сдал, но и перепрыгнул на 7 ступень (кю). На следующей ступени был зеленый пояс.

Усиленная тренировка на специальном снаряде — макиваре привела к тому, что на моих кулаках появились мозоли, особенно на первых двух костяшках. Как все начинающие каратэки, я очень гордился ими. На тренировках, если я садился, я садился с кулаками, сжатыми небрежно перед собой, ребячески демонстрируя отличительные знаки искусства, которое я изучал. Сознание «входило» в мои кулаки и я начал осознавать их силу. Я крошил доски и черепицу и все эти типы чепухи, которые так часто демонстрируют в кино. Однако осознание силы своих рук было возможно первым знаком приобретаемого каратэ. Позднее мое сознание изменилось и, я надеюсь, окончательно стало всеобъемлющим. Но кулаки были началом этого процесса.

Несколько слов в порядке понимания чувства места у японцев. На Западе думают, что японцы ищут чувство группового отождествления или чувство места от слабости. С моей точки зрения это не так. Японская натура максимально предана групповым интересам, и преданность только себе и своей семье будет портить душу таким эгоизмом.

Дожо даже мне, иностранцу, давало чувство принадлежности. Я начал приобретать там друзей, я выстраивал жизненные отношения «кохай» (младший ученик) и «сэмпай» (старший ученик). От своего сэмпая каратэк учится духу. Если сравнить класс с машиной, то учитель — это водитель, рулевой, а сэмпай — это рычаг, на который сила машины опирается в работе. Он кричит и проклинает, оскорбляет и одобряет, гордится и презирает. Когда студент «спотыкается», старший будет толкать, шлепать или пинать его, как-нибудь подгоняя, чтобы продвинуть немного дальше, иногда даже за пределы невозможного.

Однажды, когда мы выполняли удары руками и ногами, продвигаясь через зал, учитель дал команду двигаться быстрее и глубже с каждым движением. Мои ноги дрожали от усталости и я двигался так быстро и глубоко, как мог. Внезапно с силой, которая почти отрывала меня от пола, я получил пинок чуть пониже спины. Я развернулся и увидел моего сэмпая.

«Двигайся»,— сказал он.

«Ты!— закричал учитель,—взгляд вперед! Полная концентрация! Садись глубже! Если ты устал, пойди и полежи! Это класс каратэ, а не бальный кружок!»

Откуда я нашел силы, не знаю, но уже в следующие 10 минут я получил еще парочку напоминаний по мягкому месту.

Наши сэмпаи показывали нам, что бросить выполнение упражнения было бы бесчестием. Мы воспринимали их и как друзей и как тиранов. Позднее, когда мы достигли более высокого уровня, мы начали переносить дух каратэ на других.

Дожо сильно дисциплинировало меня, и часто это была жестокая дисциплина. Однажды на утренних занятиях, когда мы стояли и слушали объяснение учителя, я зевнул. Учитель подошел ко мне, остановился, посмотрел в глаза и дал обжигающую пощечину по лицу.

«Ты проснулся?»

«Да»,— крикнул я, вытаращив глаза.

«Хорошо». Он повернулся ко мне спиной и начал объяснять новое задание.

Однако, если я хотел, я всегда был совершенно свободен. Мы учились вести себя с вежливостью и уважением, без спеси и задирания носа. После каждой тренировки студенты толпились у дверей, стараясь выскочить первыми и захватить ведро и тряпку. Затем мы полоскали тряпки в воде и бросали на пол. В позиции «низкий старт» мойщик бежал по всей ширине дожо, вычищая полосу. Мы гонялись друг за другом через зал, иногда врезываясь друг в друга, смеясь и наслаждаясь работой. Это действие никогда не пропускалось, хотя никто не просил и не приказывал нам делать его. Некоторые, особенно европейцы, старались увильнуть от мытья полов, но учителя и сэмпаи всегда знали об этом и хотя они ничего не говорили, результат их наблюдений выражался в количестве индивидуальных инструкций. Лодыри, слишком хитрые и бедные духом игнорировались на полу дожо.

Дожо дал мне друзей и учителей, чувство принадлежности и чувство уважения к себе и другим. Когда я выходил наружу с друзьями поесть или выпить, они всегда не упускали возможность показать мне **вежливый путь делания чего-либо.** Я научился поднимать свою чашечку сакэ, возвращая вежливость наливания. Однажды во время ленча зарубежный студент стоял у внутренней двери в дожо, поедая банан. Один из учителей стремительно вышел из комнаты, захватил его за шею и повел к стулу за столом.

«Сядь и ешь за столом. Есть в зале нехорошо. Понятно?»

Студент застенчиво улыбнулся и стал делать как ему сказали. А я услышал как учитель говорил другим учителям: «Они как дети и наша обязанность обучить их **правильному этикету».** Несколько минут спустя секретарь принес студенту чашку чая.

В другом случае один из учителей шел из центра Токио по оживленному переулку и увидел одного из наших студентов, просящего милостыню. Этот студент, довольно сложным путем попавший в Японию, иногда проповедовал теорию, что нищенство благотворно действует на душу человека. Таким образом он зарабатывал себе и пищу, и одежду, и кров. Учитель остановился перед студентом.

«Встань!» — Его свирепый взгляд подавил протест ученика.

«Идем со мной!»— Он отвел его в ближайший ресторан и заказал обед на двоих. Когда они закончили есть, учитель предупредил его: если ему было настолько плохо, что надо было просить милостыню, то он должен был прийти в дожо и сказать об этом. Иначе, если кто-то из старших увидит его снова за этим занятием, то ему просто не поздоровится. Этот студент долго не задержался у нас и в конце концов уехал в Индию.

Хотя каратэ и является венцом невооруженной свирепости, уважение и доверие, которое практикующие его испытывали друг к другу, а также высокие стандарты обходительности, поддерживаемые в дожо, сделали его парадоксально мягким искусством. За примерами далеко ходить не надо. Только с одним каратэком за все время обучения я имел неприятности.

Зарубежные студенты прозвали его «Медный лоб». Он не любил иностранцев и задирал нас крайне неуважительно в дожо, я думаю, что у него были ультраправые политические взгляды. Вдали от дожо он разговаривал с нами насмешливым тоном. Однажды, когда я занимался со штангой, он ткнул меня в плечо пальцем, сказав при этом, что хотя я и должен быть сильным, но от железа я не смогу быть быстрым. Имея подобное замечание от одного из своих сэмпаев, я воспринял бы его совершенно нормально, но замечание от этого задиры я воспринял с раздражением и это было как раз то, чего он добивался.

Новички, обладатели белых поясов, очень редко участвовали в любом свободном бою (спарринге), потому что их контроль был плох и удары не так хорошо сфокусированы, чтобы вовремя останавливать удар, не доводя его до тела партнера. Мы не использовали перчаток или каких-нибудь защит на конечности и тело, поэтому дикий, неконтролируемый удар мог сломать нос или ребро. Тем не менее, иногда наши учителя выстраивали нас в линию против коричневых и черных поясов, которые могли блокировать наши бандитские непредсказуемые движения и, кроме того, могли наносить свои контратаки без повреждения. По-настоящему ударить партнера было грязно. Такой тип спаринга был больше похож на игру в кошки-мышки, где мышками, естественно, были ученики младших рангов.

Это была судьба или мое несчастье, но однажды я оказался лицом к лицу с Медным лбом. Черный пояс против белого. Он двигался вокруг меня, постоянно шлепая по лицу, насмехаясь надо мной, говоря, что я слишком медленный и неповоротливый. Между тем, он блокировал мои несвоевременные удары и щелкал меня ногами и руками по голове и телу. Правильные атаки каратэ безвредны, если они контролируются и не проникают внутрь, но шлепки больно обжигают. Вскоре красный туман ярости заслонил все вокруг и, с ревом, а возможно и ругательством, я бросился в атаку, схватил противника поперек туловища, поднял вверх на уровень моей головы и хлопнул вниз через мое колено. Затем я поднял его снова и воткнул его голову в стену один раз, второй, пока учитель не растащил нас.

Слегка шатаясь, Медный лоб поднялся с пола с белым лицом. Учитель вклинился между нами и приказал ему остановиться. Медный лоб поклонился, но внимательно посмотрел на меня, а я не отвел взгляд. Мы оба слышали, как другие студенты с черными поясами и молодые учителя смеялись, глядя на нас. Но они смеялись над ним, потому что он потерял лицо и был побежден белым поясом. Но это было нечестно с их стороны. Я уже имел возможность поучаствовать во многих уличных потасовках, в которых не существовало никаких правил и ограничений. Медный лоб судил же обо мне лишь по цвету пояса, исходя из своих собственных стандартов.

Учитель отругал меня и сказал, что я пришел изучать каратэ, а не практиковать борьбу, но я не думал, что он очень уж сильно сердился.

В течение примерно месяца мы так ни разу не попали в одну пару, возможно учитель просто наблюдал за нами, а возможно еще и потому, что я бежал от Медного лба как от чумы. Но трусость в мимолетном убегании есть только составная часть страха и, то чего ты боишься, обязательно происходит. В конце концов я был поставлен в линию как раз напротив Медного лба. Мы поклонились, но не успел я встать в боевую стойку, как шок от первого удара ногой положил меня на спину. Я понял, что он ударил меня со всей силы с целью причинить боль. Почему они не остановят его? Я знал также, что если я применю какой-нибудь уличный прием или прием дзю-до, я могу опрокинуть его, но я тоже имел гордость и решил бороться как каратэк.

Несколько ударов ногами. Я ухитрялся увертываться и блокировать, но в один из моментов он достал меня, и боль взорвалась в моих внутренностях, приводя в бесчувственное состояние. Когда я пришел в себя, меня тошнило, я лежал на полу и учитель склонился надо мной. Остальные игнорировали инцидент.

«Вставай». С трудом я поднялся и оставил зал. Учитель вывел меня в раздевалку и заставил снять штаны. Он осмотрел меня и сказал, что разрывов и повреждений внутренних органов нет. Боль все еще была значительной и мысли путались.

«Каждый день получай маленький удар сюда и постепенно ты научишься держать удары».

Возмущение, боль, стыд оставили меня и я улыбнулся. Наверное, я получил ответ на свои действия. Я осторожно повернулся и увидел остальной класс. Медный лоб спарринговал с моим сэмпаем и имел очень бледный вид. Затем другой черный пояс сменил сэмпая, осыпая Медного лба ударами. Круг замкнулся.

Я начал изучать формальные упражнения — ката. Их трудно описывать, но если однажды приведись увидеть, ощущения, которые они вызывают, незабываемы, хотя, как хорошо известно каждому каратэку, движения ката забываются если их не практиковать постоянно. Ката — есть ритуальная битва, в которой каратэк борется с несколькими воображаемыми противниками. Ритуал есть обрамление, в котором энергия и скорость взаимно сочетаются, совершенствуя технику и дух. Ката внешне напоминают странный динамичный танец, это битва без пролитой крови и преследований. С самого начала истории боевые искусства проходили через ритуальную практику. Когда доисторический охотник возвращался в лагерь после столкновения с дикими зверями или врагами, он мог продемонстрировать свою доблесть лучше с помощью представления, чем с помощью рассказа. Он начинал танцевать, преувеличивая и повторяя свои движения. Молодые воины и мальчики копировали танцы, так продолжалось пока движения не устанавливались и не ритуализировались. Это была превосходная тренировка, и в ней воин мог подражать и развивать свой стиль, скорость и технику боя.

Западные солдаты тоже выполняют ритуалы, дающие мастерство и координацию. Это строевые учения, возможно, их тоже можно было бы отнести к каким-то формам танцев. Я думаю, что когда мы выполняем ката, то как бы прикасаемся к предкам воинов всего человечества. В живописи, скульптуре, фресках ритуальные битвы запечатлены во всех станах, а не только в Японии или Китае. Во всей тренировке каратэка нет ничего более энергичного, требовательного и оживляющего, чем искреннее выполнение ката.

Однажды на утренней тренировке учитель критиковал мое выполнение ката. «Где твой враг? Когда ты делаешь ката, ты думаешь только о себе. Ты не заставляешь свой ум увидеть атаку, которая идет на тебя. Смотри в направлении своих движений! Смотри на врага. Если ты практикуешь концентрируясь, ты развиваешь свой ум, который должен быть также спокоен, как поверхность воды. Каратэ — это Дзэн в движении и именно в этом состоянии ты должен бороться».

Он никогда не пытался объяснить, что такое состояние

Дзэн, но много позже, после упорных тренировок увидеть «врага», я начал понимать. Через концентрацию при многократном выполнении одних и тех же движений разум освобождается и достигается то большое спокойствие и невозмутимость, которые и определяют состояние Дзэн.

Но как и все начинающие, я не задумывался о том, что практикой ката можно достичь какое-то сверхъестественное состояние. Я хотел быть бойцом. Я пытался делать сравнения, как и все. Чем каратэ лучше бокса или борьбы? Чья техника ударов ногами лучше — в каратэ или во французском боксе? Сейчас я-то знаю, что такие сравнения просто глупость. Если каратэк сражается против боксера и побеждает, то это еще не доказывает, что техника каратэ превосходит технику бокса. И наоборот. Только статистическое изучение может дать ответ, если это будут сотни и тысячи состязаний до смерти одного из борцов. Но кто будет добровольцем, и кто согласится на это кровопролитие? Даже здесь, в Японии, я слышал от многих людей пренебрежительные слова о других боевых искусствах. Но это следствие того, что тренировки являются упрощенными, и каждый последующий учитель так или иначе упрощает первоначальные «правила» и лишь некоторые, избранные способны до конца постичь истину. Я верил, что каратэ, как и другие боевые искусства, ведут к одинаковой цели. Спокойствию.

Я продолжал упорно тренироваться, оттачивая технику боя, правда для этого приходилось постоянно сражаться со своими старшими друзьями и как можно глубже прятать в себя страх быть побежденным. Один из старших учеников-сэмпаев будучи маленького роста даже для японца, тем не менее в свободном бою легко обыгрывал меня, 185-сантиметрового человека, наказывая без жалости своими вспыхивающими ударами ногами и свирепостью в схватке. Сэмпаи и уничтожали меня, подавляя малейшую попытку сопротивления, и готовили меня к возвращению моей уверенности и боевого духа. Как прекрасно бы было сражаться с ними на равных. Но я никогда не видел их основную тренировку, поскольку в соответствии с правилами начинающие покидали дожо перед их занятиями.

Однажды утром я пришел в дожо раньше и нашел его закрытым. Это было странно, так как я слышал звуки тренировки внутри. Я заглянул через стеклянное окошко и смог увидеть занимающихся. По-видимому учитель приметил меня, он подошел к двери и отворил ее. Он был в форме и вспотевший. Он провел меня в комнату ожидания и попросил сидеть очень тихо, не двигаясь и ничего не делая. Я понял, что это было одно из занятий для учителей и помощников инструкторов и куда студенты не допускались. Из неосвещенной мрачной раздевалки я мог заглянуть в дожо, где несколько инструкторов практиковали ката. Основное занятие уже закончилось, но один очень и очень суровый учитель спарринговал с моим сэмпаем. Обычно гибкий и энергичный сэмпай, который с легкостью мог победить первый дан и большинство черных поясов второго дана,походил на пьяницу на полу дожо. Его техника была медленной и слабой. Он пытался ударять ногой, но все время терял равновесие. Немыслимо! Учитель ругал его и в тоже время атаковал одиночными ударами, сфокусированными достаточно неглубоко, но которые оставляли красные пятна на коже.

«Что это за техника!— восклицал учитель,— Бейся! Найди свой дух!»

Бам! Он подсек моего сэмпая на пол и нанес толчковый удар ногой в грудь.

«Встать! Продолжай!»

Сэмпай встал, но тут же снова оказался на земле, встал снова и попытался провести атаку из двух ударов. С полным бесстрастием его удары были отражены, а сам он еле-еле удержался на ногах.

«Равновесие! Это ужасно!»

Сэмпай еще больше шатался на своих ногах, едва находя достаточно сил держать руки на уровне талии. Учитель внезапно отскочил на два шага назад, сделал отрывистый поклон и пошел прочь. Но тут же его место занял другой учитель.

«Продолжай, еще немного!»

Сэмпай собрался с духом снова и ринулся в новую атаку, но был безжалостно отброшен назад.

Я знал, что это неэтично и неправильно наблюдать поражение моего старшего товарища. И хотя он не мог видеть меня в темной комнате, я тем не менее поклонился в его направлении и вышел вон. Учитель вышел вслед за мной: «Мы «уничтожали» его мастерство, с тем чтобы помочь ему укрепить его дух. Он сражался очень сурово, совсем без отдыха больше часа. Еще совсем недавно он думал, что это невозможно, но он выдержал. Теперь несколько дней он будет ощущать величайшую гордость в себе и знать, что его дух и его тело способны сделать невозможное». Учитель сделал ударение на последних словах и я понял, что сэмпай обрел новое качество и мое уважение к нему неизмеримо возросло.

Позже в раздевалке сэмпай говорил мне: «Мне так стыдно, что ты видел меня таким беспомощным». Но я ответил, что не чувствую ничего кроме восхищения им.

У японцев есть поговорка: «Если шляпка гвоздя высовывается, забей ее!» Когда ученик становится лучше своих товарищей и понимает это, его гордость должна быть разрушена, он должен быть поражен без пощады так, чтобы его дух и его мастерство не страдали от тщеславия. Каратэк должен постоянно побеждать себя и делать так раз за разом. Истинная человечность есть существенная характеристика бойца. Без нее ему нет места в обществе. Он будет бандитом, роботом-убийцей. В поражении он учится тому, что он еще может превзойти себя и это учит его дух уважать других.

Но в каратэ никто так не высокомерен, как коричневые пояса. Кажется, что их мастерство поднимается все выше и выше на гору высокомерия и воображения, в то время, как он должен быть упавшим далеко-далеко внизу. И тот, кто сможет преодолеть в себе гордыню, поднимется выше.

Я по-прежнему искал совершенство формальных упражнений — ката. Однажды я поинтересовался у учителя, как он находит выполнение одной из форм.

«Ты очень вырос, но конец твоего ката неважный. Когда ты останавливаешься, ты должен показывать «заншин». Ты знаешь, что это такое?»

«Я думаю это означает «совершенный финиш».

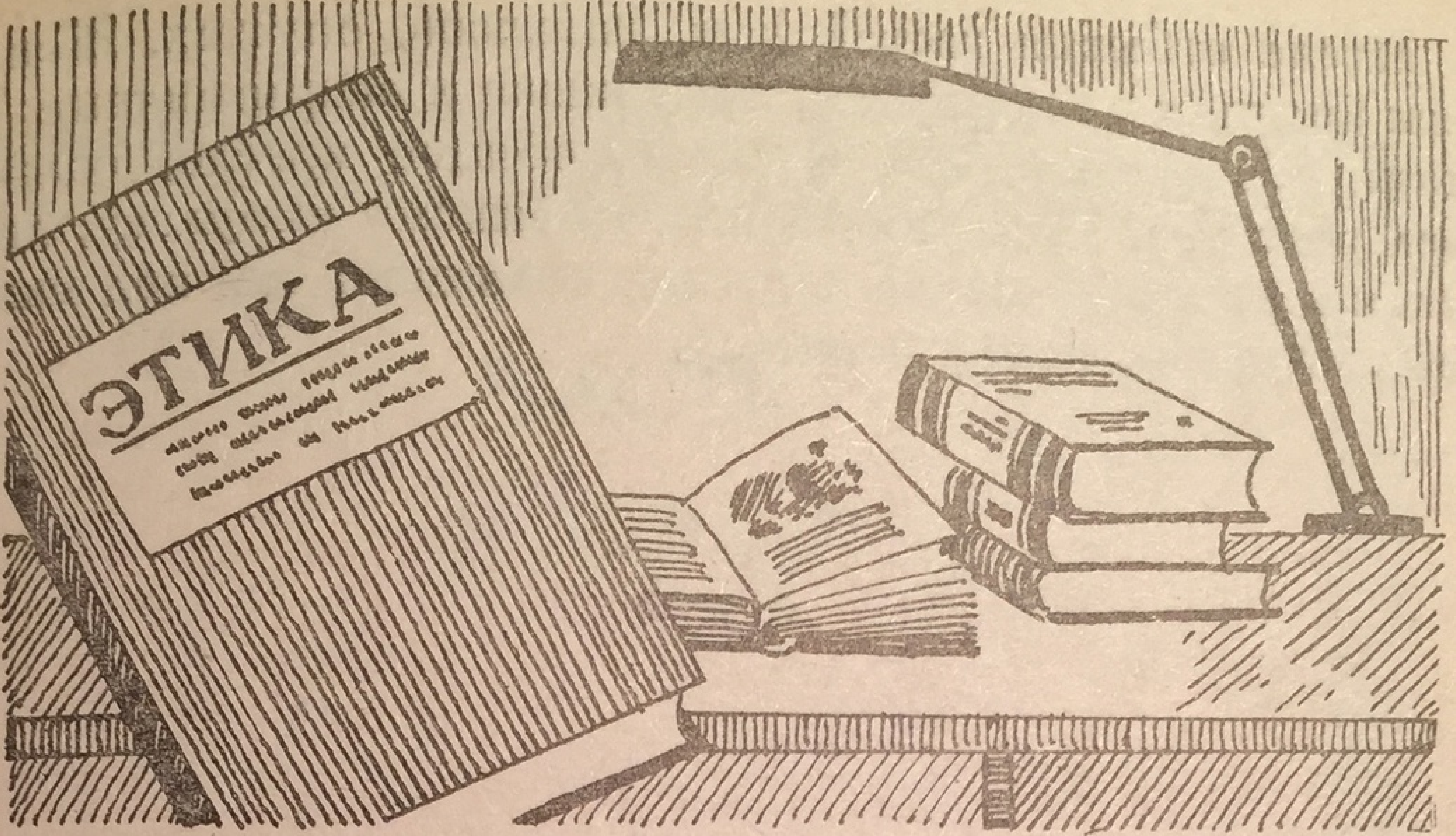
«Да, это так. Первая половина — зан — означает «оставлять, продолжать». Вторая — шин — означает сердце, разум. Когда движения ката заканчиваются, ты не расслабляешь свое внимание и дух. А ты должен держать свои глаза открытыми всему, что тебя окружает, твое тело и твой дух должны быть готовыми для чего угодно. Ты должен слышать, видеть, чувствовать все пространство вокруг себя. Ката — это не только практика движений, это и путь возвращения в свою собственную самость, в себя. Когда ты практикуешь ката, ты должен быть остро знающим. Ты должен иметь ум, похожий на спокойную воду, отражающую все вокруг. Заканчивай ката с заншин, иначе не будет иметь значение, как ты физически его демонстрируешь». Слова старого учителя переполняли меня. После этого я часто наблюдал учителей и черных поясов, выполнявших различные ката. Их формы были похожи на полноводные реки, течение их не прекращалось с завершением ката. Как трудно объяснить это чувство словами!

Новички выполняли ката с чувством завершения, подобно кукле с часовым механизмом. Завод заканчивается и движения обрываются. Только узнав существование этого ощущения и «поймав» его после многочасового повторения форм, я начал понимать другие японские искусства и обычаи: чайную церемонию, икебану, классический танец.

Я был уже далеко не новичком. После трех лет непрерывных занятий каратэ я наконец сдал экзамен на черный пояс. Однако и здесь мои сэмпаи подвергли меня новому испытанию. Один за другим они сражались со мной, побеждая и не давая перевести дух. Моя форма была насквозь мокрой и я с нетерпением ожидал окончания занятий. Казалось я не выдержу, мое тело не слушалось команд, однако приходилось вновь и вновь вскакивать, проводить удары, ставить блоки... Мне казалось, что еще немного и я умру. Но ничего не случилось. Тренировка закончилась и все, похлопывая меня по плечу, говорили комплименты, поздравляли с черным поясом. Но я-то понимал, что уровень моего мастерства еще низок, я решил про себя, что никогда не буду стремиться получить более высокий ранг или даже мечтать о более высоком ранге, если не буду абсолютно уверен в том, что я его достоин.

Меня поражали старые мастера, которые и в очень преклонном возрасте были способны сражаться с более молодыми соперниками. Что за секрет хранили они? Что делало их такими сильными и энергичными? Мастера военных искусств сохраняли свои силы и в 80 и в 90 лет, затем, почти без исключения, они умирали спокойно, с достоинством. Все это было определенно больше, чем простые физические упражнения. Они практиковали «движущуюся медитацию». Они могли останавливать время внутри себя, опустошать себя от страха и неуверенности, быть сильными, и быть мягкими.

Время собирать камни... Сохранять и развивать в себе традицию, через этикет и ритуал, через бесчисленное количество раз повторений простых и сложных движений и действий, освобождая сознание, укрепляя дух. Познавать себя и познавать других, развивать себя и помогать развиваться другим,— наверное, это и есть традиция боевых искусств.



## ***Глава 15, очень короткая, в которой читатель прощается с персонажами книги, но не расстается с кладезем премудростей этикета.***

На следующее утро гости, полные впечатлений и чувств, собирались в дорогу. Василий Федосеевич вспомнил еще один русский обычай — «посошок на дорожку» и сувениры на память о пребывании в их доме и в России. Гости должны увезти душевное тепло хозяев, их радушие и искреннее желание увидеться снова.

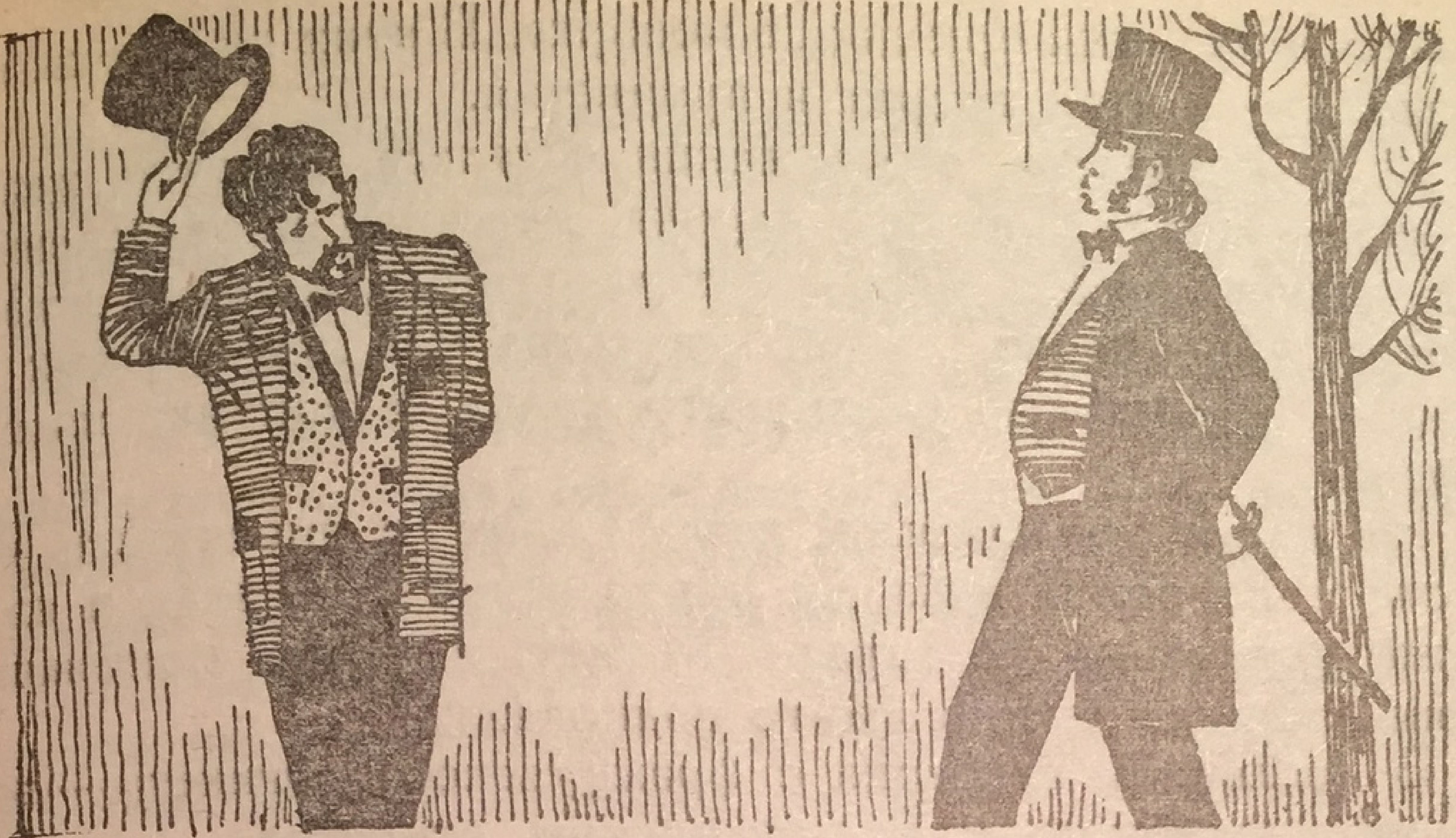
Провожая Джона и Йошико на пороге дома, Василий Федосеевич почувствовал, как увлажнились глаза. Действительно, часть его души была отдана этим молодым людям. Пусть и они навсегда увезут с собой образ России и русского человека, захотят еще и еще познакомиться поближе с нашей удивительной страной...

После отбытия гостей дом, казалось, опустел. Жена и дети бродили по комнатам, притихшие и неприкаянные. Василий Федосеевич сел в свое любимое кресло, ослабил узел галстука. Подчиняясь неосознанному импульсу, потянулся к книжной полке и достал солидный том под названием «Энциклопедия этикета».

* * *

# ЧАСТЬ ВТОРАЯ

# ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ЭТИКЕТА



# Глава I. История этикета.

## Этикет патриархальный. Этикет демократический

«Этикет — это разум для тех, кто его не имеет»,— как всегда хлестко сказал Вольтер. Отдадим ему дань в умении говорить афористично и зло, и спросим (у самих себя, в первую очередь): а почему, собственно? И отвечать начнем издалека и по порядку.

Французское слово «etiquette» вошло во все языки мира, и давно воспринимается без перевода.

Между тем, столь единодушное, единообразное понимание этикета стало оправданным, вероятно, лишь совсем недавно.

Собственно говоря, саму историю этикета принято отсчитывать где-то века с 16 — когда этикет стал способом (а часто и смыслом) существования королевских дворов Европы. Галантный век во всем галантен. Возможно, публика скучала; а, возможно, монархи абсолютизировали свою власть любым мыслимым способом — регламентируя жизнь своих подданных на каждом шагу, и сами, подчас, становясь рабами и жертвами пышных и слегка нелепых (если смотреть с высот прошедших лет) церемониалов.

Как бы то ни было, но в 16 веке «этикет» означал свод правил поведения при дворе монарха. В этих недрах он зародился — в этих недрах и процветал.

И за пределами его влияния осталась, по сути, целая жизнь — жизнь простого народа, крестьян и ремесленников, становящегося «цеха» интеллигенции, а также жизнь воинов, чиновников, людей искусства (не допущенных ко двору), маргиналов различного толка и многих, многих других.

Но так ли это на самом деле? Стоит ли это считать, что кроме придворной публики никто этикета не знал и ни в какие церемонии не играл? Может, в самом понимании слова «этикет» нужно что-то подправить?

В дословном переводе с французского «этикет» — это ярлык, церемониал и, между прочим, этикетка.

Можно ли говорить о том, что церемонии — в самом широком смысле этого слова — были изобретены лишь в 16 веке и лишь в среде придворных?

Или, все же, стоит говорить о том, что подобное узкое понимание слова «этикет» сложилось исторически? и пора взглянуть на проблему шире? И тогда надо будет признать тот очевидный факт, что в 16 веке появился не институт этикета как таковой, а лишь некий кодекс поведения и чести, сложившийся и укрепившийся при королевских дворах Европы. Он и получил название «этикет». И именно с 16 века это слово, вместе с правилами придворной жизни, зародившимися в среде обитателей Версаля, стало распространяться по миру, проникая во все языки без перевода и особых комментариев.

Попробуем рассмотреть этикет как специфический институт общественной жизни. Этикет — как свод норм, правил общения людей между собой, поведения каждого конкретного человека в обществе — в той социальной среде, где он живет, с членами которой взаимодействует.

Поэт сказал: «Моя свобода размахивать руками заканчивается там, где начинается нос моего ближнего».

«Носы ближних» окружали человека с древнейших времен,уже при первобытно-общинном строе существовало четкое понимание того, кто есть «ближний», и чем грозит неосторожное обращение с носом «дальнего».

Строгая регламентация поведения и общения людей пронизывает всю человеческую историю. И эта регламентация имеет глубокий смысл — иначе, собственно говоря, она не сопровождала бы человечество во все времена и на всем пространстве его жизнедеятельности.

* * *

**Этикет вообще — это совокупность правил поведения, регулирующих внешние проявления человеческих взаимоотношений (обхождение с окружающими, формы обращения и приветствий, поведение в общественных местах, манеры и одежда). Этикет — составная часть внешней культуры человека и общества. В него входят те требования, которые приобретают характер более или менее строго регламентированного церемониала и в соблюдении которых имеет особое значение определенная форма поведения.**

Хотя этикет, в конечном счете, выражает содержание тех или иных принципов нравственности, в традиционном обществе он, как правило, становится ритуалом, имеет чисто внешнюю, оторванную от своего нравственного содержания форму, строго канонизированный характер. Он выражается в сложной системе детально разработанных правил учтивости, четко классифицирует правила обхождения с представителями различных классов и сословий, с должностными лицами в соответствии с их рангом (к кому как следует обращаться, кого как должно титуловать), правила поведения в различных кругах (придворный этикет, дипломатический этикет, этикет «высшего общества» и т. д.)

В то же время за строгим соблюдением этикета может скрываться недоброжелательное и неуважительное отношение к людям. И тогда нужно говорить о том, что этикет, по сути, является узаконенной формой лицемерия в повседневных взаимоотношениях людей. Этикет в современном обществе отражает процесс демократизации и гуманизации социальной жизни. Этикет значительно упрощается, становится более свободным и естественным, приобретает смысл повседневного благожелательного уважительного отношения ко всем людям, безотносительно к их должности и общественному положению.

Учтивое обращение с женщиной, почтительное отношение к старшим, формы обращения и приветствия, правила ведения разговора, поведение за столом, обхождение с гостями, выполнение требований, предъявляемых к одежде человека в различных обстоятельствах,— все эти законы приличия воплощают общие представления о достоинстве человека, простые требования удобства и непринужденности во взаимоотношениях людей. Внимание к внешней форме проявляется здесь лишь постольку, поскольку в ней отражаются представления о красоте в поведении и внешнем облике человека.

В целом этикет совпадает с общими требованиями вежливости и такта. Демократизация этикета выражается в том, что устоявшиеся формы обхождения в специальных случаях (за столом, в гостях) все более переходят во всеобщую уважительность к человеку во всех ситуациях и независимо от его особенных (социальных, этнических и др.) характеристик. Помимо знания и соблюдения определенных, чаще всего условных, правил, этикетная мера межчеловеческого общения определяется также любезностью, которая является важной нравственной добродетелью, показателем нравственной цивилизованности, светскости человека. Однако, если ослабление этикетных правил не восполняется соответствующим воспитанием, оно оборачивается не только развязаностью, но и откровенным хамством.

Любой поступок человека обладает одновременно этическим и эстетическим значением, и может быть оценен, с одной стороны, как прекрасное или безобразное, а с другой стороны, как добро или зло. Эта особенность восприятия учтена и закреплена в этикете. В общественном и индивидуальном сознании нравственное и прекрасное издавна мыслятся как некое органическое единство, которое фиксируется даже словесно (например, понятие «прекрасное» в русском эпосе и сказках применяется для обозначения физического совершенства, душевной силы и нравственной чистоты). Такое взаимопроникновение двух относительно самостоятельных понятий отражает важнейшую ценностную установку, которую выработало исторически развивающееся общественное сознание: с гуманистической точки зрения прекрасным является то, что нравственно, морально, что возвышает и облагораживает человека, а нравственное не может быть признано морально-добрым, если оно внутренне не связано с прекрасным.

Именно внутреннее родство, сущностное единство этической и эстетической сфер обусловили смысловую специфику понятий «возвышенное», «низменное», «героическое» и др., где этическая и эстетическая оценки поступка выступают нераздельно, слитно.

Но взаимоотношения этического и эстетического не исчерпываются их единством. В конкретных исторических ситуациях эти сферы часто вступают в противоречие друг с другом. Это противоречие вызвано либо плохими социальными условиями, либо односторонним развитием и воспитанием личности, в силу чего стремление к красоте или соблюдение общепринятых норм морали носит чисто внешний, «показной» характер. Многообразие конкретных случаев несовпадения этического и эстетического, как правило, является результатом нарушения гармонии в отношениях между реальным и идеальным, природным и духовным, внутренним и внешним в самой человеческой жизнедеятельности.

В сфере поведения личности и отношений между людьми это выражается, в частности, в недооценке «формы» поступка или общения, которая может быть вежливой или грубой, изящной или вульгарной, либо, напротив, в пренебрежении «содержательной» стороной поведения и общения, что наиболее наглядно проявляется в «чистых» формах этического и эстетического — в этикете и в моде. Этическое и эстетическое вступают в конфликт в тех случаях, когда человеку нравится, доставляет наслаждение то, что в нравственном смысле ущербно или аморально. В реальной жизни порок, пошлость, духовная нищета и ограниченность нередко маскируются внешней красивостью формы, манер, слов. Поэтому отличие подлинной красоты от красоты мнимой выявляется через ее отношение к добру, то есть через установление ее собственно человеческого содержания. Нравственная оценка поступка или акта общения органически, изначально присуща человеческому восприятию.

Слова «этика» и «этикет» воспринимаются как близкие по значению. И это естественно. К такому восприятию подталкивает не только сходство самих слов, но и теснейшая связь этих понятий. Однако на самом деле эти слова сблизились сравнительно поздно. Слово «этикет» заимствовано из французского языка, а «этика» — из греческого («ethika», от «ethos» — привычка, нрав). Одно из значений слова «etiquette» — «надпись». На основе этого развилось более узкое значение — «записка с обозначением последовательности протекания церемониальных действий» и далее — «церемониал». (В русском языке еще в начале 20 века слово «этикет» могло обозначать «ярлык, наклеиваемый на бутылки и обертки товаров, с обозначением названия фирмы, торговца и производителя», однако, укоренилось с этим значением все же слово «этикетка»).

Вообще говоря, **дистанция между этикой и этикетом столь велика, что последний с большим правом можно было бы назвать «эстетикетом» — ведь в нем закрепляются в виде канона именно эстетические качества поведения, его стиль.** С этической ценностью содержания этикет несомненно связан, но лишь в конечном счете:

во-первых, генетически (ибо всякий этикет уходит корнями своими в нравственную полезность тех или иных действий);

и, во-вторых, функционально (так как этикет приобщает человека к определенной социальной группе, дисциплинирует его, укрепляет чувство ответственности и т. д.).

Однако в каждом конкретном случае такая связь отнюдь не обязательна. Наоборот, эстетическое поведение, которое соответствует всем нормам данного этикета, может заключать в себе безнравственный поступок (например, можно элегантно, в соответствии с правилами хорошего тона, оскорбить и унизить человека). Поэтому этикет есть выражение, воплощение противоречивой связи между этической и эстетической сторонами поведения.

Существование человека в среде себе подобных, взаимодействие людей друг с другом — одна из важнейших составляющих бытия. Люди не могут нормально жить, обмениваться опытом, трудовыми и бытовыми навыками, не контактируя между собой, не общаясь друг с другом. В процессе общения люди не только формируют свои представления о мире, вырабатывают взаимопонимание, находят «общий язык». Общение — это одновременно обмен действиями, поступками, мыслями и чувствами, переживаниями с другими людьми, а также обращение человека к самому себе — к собственной душе, воспоминаниям, совести, мечтам. Для культурно развитого человека общение становится потребностью, его отсутствие воспринимается как тяжкая, невосполнимая утрата.

Подлинно человеческое общение — форма творчества, помогающая выявить и раскрыть лучшие стороны личности. Оно строится на уважении достоинства другого человека, соблюдении выработанных человечеством простых норм нравственности. Наиболее содержательное, емкое и выразительное средство человеческого общения — слово, речь. Умение говорить и слушать, вести беседу — важное условие взаимопонимания, проверки истинности или ложности своих мнений, представлений. Но есть и «немой язык» человеческих чувств — взгляд, жест, который может быть приветливым или обидным, красивым или вульгарным, выразить симпатию или антипатию к человеку; поза, манера держаться в разговоре также характеризуют культуру, воспитанность человека.

Жанр, способ и средства общения имеют нравственный, гуманистический смысл, ибо показывают, насколько развита в человеке способность поставить себя на место и в положение других людей. В этом смысле значение и роль этикета трудно переоценить. Если распространить понятие «этикет» на нравы, обычаи, манеры, принятые у разных народов, в различных социальных группах и слоях, на различных этапах человеческой истории, то станет понятно, что вне этикета, по большому счету, человеческого общения не существует. И если некто говорит, что этикета не знает и правилам его не подчиняется, то это может означать лишь, что этот некто не отдает себе отчета, откуда взялись в его поведении те или иные устоявшиеся привычки, манеры, особенности взаимоотношений с другими людьми. Иными словами, некоторые этикетные формы стали настолько органичными, что воспринимаются как нечто само собой разумеющееся. А некоторые особенности этикета таковы, что приходится констатировать: что «плохой» этикет — не есть отсутствие этикета, и лишь отсутствие этикета адекватного, соответствующего данному месту, времени, данной конкретной ситуации общения.

Коль скоро мы договорились называть этикетом всю систему устоявшихся отношений между людьми (в рамках конкретного народа, социальной группы, исторической сообщности), то стоит поговорить о том, что означают термины, которыми мы столь легко пользуемся в повседневной жизни — редко задумываясь над их реальным содержанием и смыслом. Что есть «обычай»? чем он отличается от «традиции»? от «манеры поведения»?

**«Обычай»** — это определенный порядок поведения людей в обществе. Он складывается исторически. Социальная жизнь при всем ее многообразии и сложности характеризуется частой повторяемостью сходных ситуаций, которые требуют от людей однотипных поступков. К «обычаям» (в самом широком смысле слова) относятся приемы и способы труда, повторяющиеся в рамках определенного общества, формы общественно-политической деятельности, брачно-семейной жизни, взаимоотношения людей в быту, религиозные ритуалы и т. п. Через обычаи происходит передача форм массовой деятельности от коллектива к личности, от поколения к поколению. К обычаям в более узком смысле слова относят те действия, которые передаются стихийно. Поэтому, например, к обычаям нельзя относить нормы, предусмотренные какой-либо инструкцией, или правила, исполнение которых поддерживается государством. Обычай — это элемент принятого в обществе образа жизни. При развитии общества происходит преобразование и ломка обычаев, борьба старых и новых обычаев.

**«Традиция»** — это разновидность (или форма) обычая, отличающаяся особой устойчивостью и усилиями людей сохранить унаследованные от предыдущих поколений формы поведения. Для традиции характерны: бережное отношение к существующему укладу жизни как к культурному наследству прошлого, внимание не только к содержанию поведения, но и к внешним его проявлениям, к стилю, в результате чего внешняя форма становится наиболее устойчивой. Если эта форма строго канонизируется и начинает доминировать над содержанием поведения людей, традиция становится обрядом, переходит в ритуал. Каждое общество имеет свою меру традиционности, она определяется потребностью в гармоничных отношениях между разными поколениями. Часто традиции культивируют изживший себя уклад жизни — и тогда они становятся тормозом, препятствием на пути развития общества.

**«Манеры»** — это способ держать себя, внешние формы поведения и обращения с другими людьми, совокупность свойств речи (употребляемые выражения, тон, интонация) и характерные для человека походка, жестикуляция, мимика, и, наконец, то, что принято называть «манерой одеваться». Манеры регулируются этикетом. Отношение к ним различно у различных социальных групп. Аристократический взгляд на манеры рассматривает их как выражение прирожденного благородства представителя «высшего» сословия или как внешний лоск, характеризующий принадлежность человека к «светскому» обществу. Демократическое понимание манер исходит из того, что внешняя красота и изящество должны быть выражением внутренней чистоты и красоты, внешним проявлением нравственного облика личности. В наше время хорошие манеры рассматриваются как форма повседневного выражения скромности и сдержанности человека, умения контролировать свои поступки (самоконтроль), внимательного и тактичного обращения с людьми (чуткость, уважение). Недостаток манер вносит в межчеловеческие отношения мелочное напряжение, неловкость. Избыток, именуемый обычно манерностью, также не способствует гармоничному общению. Найти точную меру во внешних формах поведения особенно сложно в современных условиях динамизма жизни и быстрой смены моды. Поэтому приличные манеры все больше зависят от внутренней культуры, моральной глубины и такта личности.

**Существуют ли некие общечеловеческие правила, которые признаются** (или могли бы использоваться) **людьми различных социальных групп, разных возрастов, разных стран и народов?** Таких единых, общечеловеческих правил нет, хотя есть общий принцип, на котором они строятся. Этот принцип — так называемое «**золотое правило нравственности»**, которое в той или иной форме является критерием нравственного поведения всех цивилизованных народов. И существует это правило на протяжении всей истории человечества. Во всяком случае, в известных дошедших до нас памятниках культуры почти за две с половиной тысячи лет. Менялись народы и цивилизации, но «золотое правило» оставалось.

В древнеиндийском эпосе «Махабхарата» (5 век до н. э.) есть такие строки: «Те поступки других, которых человек для себя не желает, что самому не приятны, пусть не делает другим людям».

Известны библейские изречения: «Что ненавистно тебе самому, того не делай никому», «И так во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними, ибо в этом закон и пророки», «И как хотите, чтобы с вами поступали люди, так и вы поступайте с ними».

Те же по форме и смыслу слова находим мы и в древней этике: «Остерегайся сам того, чего не одобряешь в других» (Катон), «Не делай сам того, что ты порицаешь в других» (Публий Сир).

Как пишет Диоген Лаэртский, на вопрос: «Какая жизнь самая лучшая?», древнегреческий философ Фалес ответил: «Когда мы не делаем того, что осуждаем в других».

Известный русский писатель и мыслитель 18 века Д. И. Фонвизин как бы разбивает это правило на две части, употребляя понятия «беспорочность» и «добродетель». Беспорочность он поставляет себе правилом не делать того другому, чего бы не пожелал себе, а добродетель — «распространяет сие правило гораздо далее и велит делать то другим, чего пожелал бы себе».

В том или ином виде сохраняет и передает эту мысль народная мудрость: «Что людям желаешь, то и сам получаешь», «Не делай другому того, чего сам себе не желаешь».

Однако реальные нормы того, «что желаешь» и «не желаешь», и существующие в обществе оценочные представления того, «что должно», существенно менялись с изменениями обществ и общественного сознания. Кроме того, фактическое поведение людей и их реальные нравы не всегда совпадают с должными нормативами. Так было всегда в истории человечества, так есть и сейчас. В разные времена, в разные эпохи эти две характеристики поведения могут сближаться, и тогда поведение людей соответствует требованиям общественной морали, но есть времена господства лжи и фарисейства, и тогда, увы, они расходятся в разные стороны.

Каждое общество, каждая общественная группа вырабатывает свою собственную систему ценностей, а значит, и свои критерии «должного» поведения. А фактически во все времена каждый человек сам выбирал ту «золотую середину», которая определялась требованиями общества и собственными критериями возможного.

*Этикетные правила* — составляющая сложной системы нравственной сферы жизнедеятельности человека. Основными структурными частями этой сферы являются:

— нравственные отношения;

— нравственная деятельность;

— нравственное поведение.

**Нравственные отношения** — это совокупность поступков, совершенных не по соображениям выгоды, а по велению совести, по критерию справедливости и добра. Первоосновой, исторически первой формой нравственных отношений является дружба. Из нее позднее произросли товарищество, сотрудничество, взаимопомощь, любовь.

История нравственности знает множество различных форм общностей людей, основанных на чувстве дружбы и привязанности: мужские и женские союзы, побратимство и посестримство, монашеские ордена, религиозно-нравственные союзы и братства. Особое место среди нравственных отношений занимают отношения семейно-брачные. Формы семьи отличаются многообразием и изменчивостью.

Прочные связи между людьми, формирующиеся на основе нравственного выбора, возникают уже в первобытном обществе (побратимство и посестримство). В дальнейшем создаются общности, основанные уже не на кровнородственных связях, а на совпадении нравственных целей, например институт монашества. Решение нравственных задач в монашеских орденах осуществляется, тем не менее, безнравственными средствами: трусливым бегством от жизни, попыткой спрятаться от нее за монастырскими стенами. Монашеские объединения стали возникать у некоторых народов почти одновременно с распадом первобытно-общинного строя. Например, в Индии они первоначально были братствами нищенствующих. Разорение общинников и обнищание их являлось как бы «обратной стороной медали» — накопления богатства родовой знатью, военной верхушкой и жречеством, которые прибрали к своим рукам общинные земли и другие богатства, принадлежавшие ранее родам.

Нравственность обязательно присутствует во всех отношениях между людьми — не только в дружеских, но и в экономических, политических, правовых.

**Нравственная деятельность** — существует в двух планах.

1. Как нравственно-воспитательная деятельность. Это, в первую очередь, воспитание подрастающего поколения: передача ему духовных ценностей, накопленных предшествующими поколениями, и обучение. Начиная с обучения родному языку, которое осуществляется уже с младенческого возраста, человек постигает и усваивает нравственные ценности, ибо живая речь — «реальное осознание» — содержит в себе нравственное знание и в том числе нравственные оценки и нравственные установки.

Языки первобытных народов дают множество достоверных свидетельств относительно происхождения некоторых нравственных понятий и обычаев. Например, язык тасманийцев, дольше других народов сохранивших отношения каменного века, является драгоценным источником по истории нравственности. Словарный состав тасманийского языка крайне беден (всего несколько сотен слов). Тасманийцы не создали даже слов для выражения таких понятий, как «холод», «тепло», «длина», «ширина», «высота». Для обозначения твердости они говорили «как камень», о горячем они говорили «как огонь» и т. д. Тасманийцы умели считать только до 10, пользуясь для счета пальцами рук. Они не ведали понятий религиозно-мистического характера: «дух», «душа», «черт», «дьявол», «бог», «привидение», «призрак», «загробный мир» и др. Однако для обозначения существенных нравственных качеств человека у тасманийцев существовал достаточно богатый набор терминов: добрый, веселый, тихоня, угрюмый, злюка, сварливец, бесстыдник. Эта особенность тасманийского языка подтверждает предположение о том, что нравственные оценки людей составляют, по-видимому, древнейший пласт понятийного мышления.

2. Нравственная деятельность есть момент или сторона других видов человеческой деятельности: производственной, политической, научной, художнической. Она составляет нравственный мотив деятельности — желание совершить

добро, исполнить долг, отстоять личную честь и достоинство и т. д.

Правила поведения личности возникли в глубокой древности, при первобытно-общинном строе. Правила эти отличаются широчайшим многообразием у разных народов и в разные времена; они считаются нормами благопристойности и приличия и в каждой социальной общности обладают значительной устойчивостью, будучи закрепленными в обычаях. Обычаи надолго переживают те условия и конкретно-исторические обстоятельства, которыми они когда-то были непосредственно детерминированы, и поэтому в новых условиях кажутся бессмысленными и непонятными.

Например, кувада — обычай, сохранившийся у некоторых народов и состоящий в том, что во время родов жены муж обязан в унисон с роженицей кричать и стонать, симулируя родовые муки и тем как бы соучаствуя в родовом акте. Этот обычай является пережитком матриархата и имел целью удостоверить факт отцовства.

**Правила поведения можно типологизировать по нескольким признакам.**

*Во-первых*, по социальным общностям: сословиям, классам, корпорациям. Например, в феодальном обществе правила поведения барина и крепостного крестьянина различались кардинальным образом. Спесивость, высокомерие, щегольство, чванливость, церемонность считались правилами поведения или обязательными признаками хорошего тона для барина. Для крепостного крестьянина считались обязательными такие нормы поведения, которые выражали и закрепляли его смирение, кротость и послушание. Через всю историю человеческого общества (после распада первобытно-общинного строя) проходят писаные и неписаные правила поведения для военачальников и рядовых солдат, вельмож и челяди, рабовладельцев и рабов, мастеров и подмастерьев.

*Во-вторых*, правила поведения следует типологизировать по полу и возрасту. Для людей преклонного возраста нормами считаются: неторопливость в суждениях, степенность, спокойствие, снисходительное отношение к младшим. В свою очередь, младшим по отношению к старшим нравственная норма предписывает почтительность и послушание: народный обычай запрещает молодежи сидеть в присутствии старших, перебивать их в разговоре и т. п. Существенным образом различаются правила поведения мужчин и женщин, юношей и девушек. У некоторых народов нравственная норма запрещает женщине появляться вне дома с открытым лицом, поэтому женщины там носят на голове особое покрывало: чадру или паранджу

*В-третьих*, поведение с точки зрения этики следует расчленить на два больших класса: поведение нравственное и поведение безнравственное. Нравственным поведением считается такое поведение, которое более или менее строго соответствует действующим нравственным нормам, закрепленным в обычаях. Нормы нравственности в силу тех или иных исторических обстоятельств изменяются, поэтому меняется представление о нравственном и безнравственном поведении.

В конкретно-исторических человеческих общностях **нравственное поведение,** отношения и деятельность обладают устойчивостью и определенностью. Они фиксируются обычаями, которые соблюдаются неосознанно, ибо являются стереотипами поведения и отношений, считаются само собой разумеющимися нормами быта. Обычаи не зависят один от другого и поддерживаются силой традиций. Например, левират — обычай, по которому вдова имеет право (или обязана) выйти замуж за брата своего покойного мужа. Левират — пережиток групповых брачных отношений, существовавших при раннем родовом строе. Групповой брак давно исчез, а обычай левирата продолжает существовать в быту некоторых народов Азии и Африки, Северного Кавказа и Средней Азии. Через обычай осуществляется передача и сохранение нравственных ценностей последующим поколениям.

Нормы нравственного поведения неразрывно связаны со сферой нравственного сознания. Любой поступок фиксируется и оценивается — независимо от того, отдает себе человек в этом отчет или нет. Выделим в нравственном сознании два важнейших момента: нравственные переживания и обыденный житейский уровень нравственного сознания.

**Нравственные переживания** — это чувства симпатии и антипании, негодования и одобрения, привязанности и отвращения, доверия и недоверия. Они составляют, по-видимому, самый древний пласт нравственной структуры человека. В нем угадываются социальные инстинкты, полученные человеком в наследство от своих биологических предшественников. Например, чувство стыдливости у девочек появляется с первыми признаками формирования пола, в том возрасте, когда о нравственности еще не может быть и речи. Это чувство есть исключительно человеческое свойство, несомненный признак человечности. Животным чуждо чувство стыда, у них отсутствуют даже отдаленные аналогии такого чувства.

Обыденный уровень нравственного сознания носит характер стандарта и запечатлен в языке, в народной мудрости (в форме пословиц, поговорок, речевых оборотов, басен, сказок и других произведений устного народного творчества). Обыденное сознание стихийно и направляется двумя противоборствующими факторами: традицией (с одной стороны) и изменяющимися условиями жизни (с другой). Народная нравственная мудрость — это нормативная этика на уровне здравого смысла.

* * *

Еще в период первобытного стада, когда человечество только начинало свою историю и делало первые шаги по отделению себя из животного мира, стали складываться некоторые стереотипы поведения (которые можно рассматривать как **зачатки последующих нравственных отношений и этикетных форм**). К числу первичных стереотипов поведения у неандертальцев относятся: добросовестный труд, подчинение старшим, охрана детей, захоронение покойников. Зачатки нравственных отношений проявились в дружбе и взаимной привязанности индивидов стада. Почтительное отношение к старикам и захоронение покойников — первые признаки резкого отделения человека от мира животных, ибо животное царство не знает «погребального инстинкта», а обращение со стариками в первых человеческих стадах было немудреным — стариков просто съедали.

В дальнейшем первобытные стадные группы людей стали стихийно сливаться. Из них начали формироваться человеческие коллективы, состоявшие из кровных родственников и обладавшие сплоченностью, организованностью и социальной устойчивостью. Формирования эти получили название родов. Их история составила историю родового строя человечества.

Первобытный родовой строй начал складываться по материнской линии. Этому способствовали следующие факторы:

1. Хозяйственное значение женщины в первобытном обществе. Источниками существования людей были охота и собирательство (собирание яиц, моллюсков, грибов, съедобных кореньев и плодов). Как правило, охотой зани-

мались мужчины, а собирательством — женщины, подростки и старики. Охота была основным способом прокормиться. Но случалось, что охотники возвращались с пустыми руками. Тогда основным продуктом питания становились грибы, коренья и пр., которые менее питательны, чем мясо, но зато собирались в больших количествах и могли сравнительно долго храниться. К тому же следует добавить, что женщины были хозяйками огня-очага, который являлся центром человеческого коллектива, тяготевшего к теплу и свету.

2. Вследствие беспорядочного характера половых связей в первобытных человеческих группах стадного типа отцы детей оставались неизвестными, но достоверна и бесспорной была родственная связь по материнской линии. Это приводило к счету родства по материнской линии. Матрилинейность ставила женщину-мать в центре коллектива кровных родственников, создавала атмосферу уважения к родительнице и прародительнице. Понятия «род», «родоначальница», «родина», «родство» являются производными от глагола «рожать». Известно, что у тасманийцев, которые являются древнейшими из всех описанных этнографией народов, не существовало слова «дедушка», но издавно бытовало слово «бабушка». Что служит свидетельством отсчета родства по линии матери.

3. Из-за разделения труда на женский и мужской женщина являлась основоположницей целого ряда достижений материальной культуры: иглы, шила и нити, веретена и приспособления для ткания, обуви и одежды, глиняной посуды и корзины из ветвей и коры. Приручение диких животных и превращение их в домашний — также заслуга женщины.

4. Женщина занималась воспитанием, заботой о потомстве.

5. Собирала и хранила положительные знания, связанные с лечением болезней.

Таким образом, в материнском родовом строе женщине принадлежала духовная и, в частности, нравственная власть.

**В развитии матриархата** достаточно явно **выделяются две ступени:** ранняя и поздняя.

Для ранней стадии типично то, что люди занимаются присваивающим хозяйством (то есть пользуются, в основном, готовыми продуктами природы) — охотой, рыболовством и собирательством. Брак в это время носит групповой характер, т. е. группа мужчин одного рода сожительствует с группой женщин другого рода. Браки внутри родов категорически запрещены. Супруги проживают раздельно: муж в своем роде, жена — в своем. В конце первой стадии групповой брак постепенно переходит в парный.

Для второй стадии матриархата характерно развитие мотыжного земледелия, разведение домашних животных и высокопродуктивные охота и рыболовство. Парный брак становится господствующей формой семейных отношений; раздельное проживание супругов в своих родах сменяется переселением мужа в родовую общину жены. И, по мере того, как муж включается в хозяйство родовой общины своей жены, происходит постепенное отщепление производственных отношений от отношений кровного родства. Принципы древнего коллективизма и равенства при этом строе еще долго сохраняются. Но это уже поздний распадающийся матриархат.

Что касается нравственных норм матриархата, то главным регулятором нравственных отношений в это время является женщина-мать, которая почитается как родоначальница: при материнском родовом строе существует гражданский культ матери, который позднее приобретает религиозно-мистический характер.

Быт и нравственная жизнь родового общества были строго регламентированы как положительными предписаниями, так и запретами. Каждый сочлен рода знал, как надо поступать в различных житейских ситуациях: старшим надо беспрекословно подчиняться, мать надо уважать, в бою с врагами рода и племени не трусить и жизни своей не щадить, в питании быть воздержанным и неприхотливым, на работе не лодырничать, лишения переносить стойко и без нытья и т. п. Вместе с тем, в родовом обществе была выработана система запретов — табу (или табуации).

Список табуаций составляет многие тысячи запретов, которые можно разбить на несколько групп:

1. Защита трудовой деятельности.
2. Защита огня и жилища.
3. Сбережение орудий труда и оружия.
4. Защита слабых — женщин, детей и стариков.
5. Охрана важных лиц — вождей и жрецов.
6. Защита от опасностей, связанных с прикосновением к трупу.
7. Защита от опасностей, связанных с употреблением некоторых видов пищи.
8. Ограничения относительно отдельных видов пищи.

9. Запреты и ограничения, связанные с особо важными актами личной жизни и общественного быта: инициациями, браком, половым актом и родами.
10. Защита общественной и личной собственности.

У первобытных народов табу глубоко коренится в сознании и во многих случаях определяет поведение индивида как в личной, так и в общественной жизни.

Вождь одного из племени Новой Зеландии бросил однажды в пути остатки своего обеда. Проходивший юноша съел их. Едва он кончил трапезу, как ему сказали, что съеден табуированный обед вождя. Юноша упал на землю, у него начались мучительные судороги и вскоре он умер.

Зажигалка вождя Маори погубила однажды несколько его соплеменников. Вождь потерял ее, соплеменники нашли и стали пользоваться ею. Когда они узнали, кому принадлежит зажигалка, они скончались от страха.

Подобных фактов описано множество. Они свидетельствуют, что известные правила поведения, сформулированные и закрепленные в табу, осознаются первобытным человеком как непреложные законы, нарушение которых влечет за собой тягчайшее наказание — смертную казнь или общественный бойкот, который равносилен смертной казни.

Из коллективного труда и коллективного потребления вытекала весьма привлекательная нравственная особенность древних людей — гостеприимство. Например, ирокезы, считая пищу первейшей потребностью человека, усердно и бескорыстно потчевали ею любого случайного человека, оказавшегося в месте их обитания, независимо от того, является он соплеменником или чужестранцем.

При материнском родовом строе была создана хорошо продуманная система воспитания (в том числе и нравственного) подрастающего поколения. Суть этой системы состояла в следующем. Как только мальчик достигал определенного возраста, он должен был пройти длинную серию учебных занятий и испытаний на выносливость и волю, а также постигнуть и воспринять традиции рода и племени: изучить соответствующие предания и мифы. Церемония перехода во взрослую возрастную группу получила название «инициация» (или инициальный обряд). Смысл инициаций состоял в следующем:

1. Тренировка юноши в приемах охоты и умении владеть оружием.
2. Закалка юноши и воспитание в нем выносливости

путем более или менее длительной голодовки и разнообразных физических испытаний вроде выбивания зубов, надрезов на коже, выщипывании волос, копчение в дыму костра и т. п.

3. Воспитание дисциплины, безупречного повиновения старшим, соблюдение племенных обычаев и нравственных правил, снабжение старших пищей.

4. Усвоение племенных преданий.

У разных народов и племен инициации продолжаются от нескольких месяцев до полутора-двух лет: это своеобразный первобытный университет. Для прохождения инициаций молодые люди, достигшие соответствующего возраста, изолируются от женщин и детей и живут в какой-нибудь глухой и отдаленной местности, где разбивается специальный лагерь. Тут молодые люди общаются только со взрослыми мужчинами и стариками, и проходят все тренировки, физические испытания и науки. Некоторые испытания (например, копчение юноши в дыму костра) носят столь жестокий характер, что иногда приводят к смерти испытуемых. Так осуществляется полуестественный-полусоциальный отбор индивидов, способных жить в родовом обществе.

После того, как юноша вынес все испытания и доказал, что является дисциплинированным сочленом рода, мужественным воином и ловким охотником, он подвергается последней операции — обрезанию и клеймению, после чего может стать мужем и отцом.

Вообще, переход из одной возрастной группы в другую всегда связан с определенными обрядами: каждая возрастная группа имеет свои отличительные внешние признаки: детали одежды, украшения, прически, поведение. Деление по возрастным группам особенно заметно во время важных общественных событий: на свадьбе, похоронах и т. п.

Некоторые черты материнского родового строя отражены в бурятской мифологии. Здесь бытует весьма почтенный образ «праматери» — «создательницы бурят», которая в свое время особо почиталась женщинами. В религии и мифологии бурят сохранились представления о женских божествах и духах, занимавших в шаманском пантеоне высокое положение. Например, хозяйкой земли считалась «седовласая старуха»; хозяйкой Байкала — богиня Аба-Хатан. Наверху, на 18-ом небе, жила старуха Бейин-Хатун, благорасположенная к человеческому роду.

Образами почитаемых женщин богаты бурятский фольклор, легенды и предания. Даже в загадках, где речь идет о самых обычных предметах, животных или явлениях природы, они встречаются часто. «Апарские девицы — 10 наверху, 10 внизу» (зубы), «Три женщины печенку жарят» (треножник), «Желтая девица с огнем внутри» (русский самовар).

Пережитки материнского родового строя прочно сохраняются в языках всех народов древней культуры. Пережитки несут в себе весьма обширную информацию о первобытных социальных институтах, и, в частности, о нравственных нормах, восходящих к глубокой древности, к материнскому роду. На почве разделения труда между мужчиной и женщиной в первобытном обществе возникли специализированные мужские и женские языки, причем женщинам категорически запрещалось пользоваться мужским языком. В свою очередь, женщины хранили в тайне свой язык, связанный с собиранием растительной пищи и, в особенности, лекарственных трав. Глубокую женскую тайну составляли разного рода заговоры, заклятия и другие приемы словесной магии, автором которой, вероятно, была женщина.

Нормы поведения (послушание, скромность и незлобливость) были обязательны только среди «своих», т. е. среди сородичей и соплеменников. Что же касается поведения вне рода и племени, т. е. среди «чужих», то тут действовали совершенно иные нравственные принципы и нормативы. **Начиная с первобытных и диких времен, индивид получал двоякую нравственную ориентацию.**

Вторая ориентация была прямо противоположна первой: она воспитывала подозрительного, коварного, злобного, мстительного, жестокого и беспощадного индивида по отношению к чужеплеменникам. Огромное влияние на разжигание межплеменной вражды оказывала первобытная религия в форме так называемой вредоносной магии.

В русском термине «ворожба» содержится прямое разъяснение данной стороны вредоносной магии: корнем термина «ворожба» является понятие «ворог», т. е. враг. Стало быть, ворожба — действие, направленное против врага. С одной стороны, магия способствовала разжиганию межплеменной вражды, с другой стороны, вражда питала вредоносную магию. Всякую болезнь и смерть, если их причина недостаточно очевидна, первобытный человек приписывал колдовству, т. е. ворожбе чужеплеменников, и это заставляло его жить в постоянном страхе перед чужаком.

* * *

**А существовали ли в первобытном матриархальном обществе хотя бы самые элементарные правила вежливости? Можно ли вообще говорить о правилах вежливости применительно к столь отдаленной дикарской древности?** — Оказывается, да. Правила поведения, о которых можно сказать, что это первобытный этикет и вежливость, в матриархальном обществе уже сложились и приобрели достаточную устойчивость и обязательность в нравственном смысле.

Для начала, к числу правил первобытной вежливости надо отнести почтительность в обращении молодежи к лицам старшего возраста. Это правило внушалось молодежи всей инициальной обрядностью, когда малейшее непослушание посвящаемых каралось старшими с неумолимой жестокостью.

Далее, к первобытной вежливости несомненно относится правило так называемого «избегания». Это правило известно у многих первобытных народов. Правило избегания предписывает взаимное избегание некоторых родственников и т. п., то есть запрещает какое бы то ни было общение между ними. Например, у некоторых австралийских племен считалось, что теще неприлично даже слышать имя своего зятя. Женщина таким же образом ограничена в своих отношениях со свекром. Известны народы, у которых правило избегания распространяется на двоюродных братьев и сестер, также на родных братьев и сестер. В правилах избегания заложено глубокое нравственное содержание: с помощью их осуществлялось регулирование брачных отношений — предотвращалась возможность кровосмесительных браков и случайных связей.

Наконец, к первобытной вежливости относится также правило сородичей и соплеменников приветствовать друг друга при встрече. Это правило также имеет глубокую древность, и впервые следы его появляются в матриархальном обществе. Взаимные приветствия при встрече — это, в сущности, своеобразный язык жестов, подкрепляемый некоторыми формулами устной речи. Приветствия, принятые у первобытных народов, можно разбить на три типичных группы:

1. Приветствия, выражающие симпатию и дружеское единение: наиболее распространенный жест при этом — взаимное рукопожатие. В Западной Африке у некоторых племен к рукопожатию присоединяется еще и многократное пощелкивание пальцами.

2. Символы более тесной дружбы — объятия, которые в Центральной Азии и Австралии являются наиболее распространенной формой приветствия.

3. Поцелуи (характерные, впрочем, не для всех народов), выражающие особую взаимную привязанность и нежность.

Позднее, с распадом родоплеменных отношений, происходит дифференциация приветствий. Чисто дружеские приветствия оказываются приличными только среди своих, то есть равных по положению. А в межсословных отношениях начинают действовать другие начала: низшие, здороваясь с высшими, желают выразить в своем привете уже не дружбу и доброжелательство, а смирение, преданность и почтение.

В матриархальном родовом обществе сложились следующие **нормы поведения:**

— самоотверженное отношение к труду и к боевой защите рода и сородичей;

— безропотность и скромность;

— взаимные приветствия сородичей и соплеменников при встрече;

— инициальные обряды, имеющие целью обучение и нравственное воспитание подрастающего поколения;

— табуации, имеющие целью охрану жизненно важных обычаев и правил;

— предпочтительность женской инициативы при установлении брачного союза;

— отвращение к кровосмесительным бракам;

— кровная месть;

— гостеприимство;

— строго регламентированная погребальная обрядность.

С началом материнского родового строя постепенно сложилось нравственное отношение к сексуальным связям. По-видимому, дело началось с сокрытия полового акта. В раннем человеческом стаде, как и в животном мире вообще, половой акт не скрывался. Но в дальнейшем, когда брачные отношения стали обрастать различными табу, право обладания стало сопряжено с постоянным террором и угрозой смерти. Эта угроза возбуждала в женщине чувство страха и ориентировала ее на крайнюю осторожность в сексуальных связях, на строгое сокрытие их. Данное обстоятельство привело со временем к возникновению специфически женского рефлекса, который ныне называется стыдливостью.

Итак, в эпоху матриархального строя первобытного родового общества сложились несколько весьма **прогрессивных нравственных норм:**

— уважительное отношение к женщине, особенно к матери;

— нравственное осознание родства;

— стыдливость и застенчивость;

— отвращение к инцесту (кровосмесительным бракам).

К нравственным нормам, возникшим в ту отдаленную эпоху, когда существовал групповой брак, относится сорорат (от латинского «soror» — сестра). Суть данной нормы состояла в том, что одному мужчине разрешалось жениться на сестре своей умершей жены; причем если эта сестра была свободна, то она была обязана выйти за него замуж. Смысл этой нормы в том, чтобы укрепить сложившуюся семью и удержать в роде примака-мужчину.

Еще один интересный обычай древности — кувада (происхождение термина неясно). Кувада означает комплекс действий, которыми мужчина достаточно выразительно показывает или доказывает свою причастность к родовым мукам его жены. Когда у караибов родится ребенок, то роженица вскоре принимается за свои домашние занятия; отец же ложится в постель, стонет, его навещают, как больного, соседи и родственники; в продолжении месяца он выдерживает диету. Когда жена обипонца (племя аргентинских индейцев) родит ребенка, то муж ее ложится в постель, укутывается циновками и кожами, чтобы на него не пахнуло холодным ветром; кроме того, он соблюдает пост.

В 80-е годы XIX века обычай кувады, как полустершийся след дремучей старины, был зафиксирован в быту крестьян Смоленской и Черниговской губерний. Так, в селе Рудне, на Смоленщине, муж во время родов жены обязан стонать и охать; в селе Юриновке, на Черниговщине, во время родов жены муж должен развязать воротник рубахи и пояс (очкур) на шароварах и в таком виде сидеть около жены до рождения ребенка.

Обычай кувады сопровождался различными дополнениями, смысл которых состоит в том, чтобы дать почувствовать мужу, какие муки переносит роженица. Так, еще в прошлом веке, среди крестьян Костромской, Орловской и Харьковской губерний существовал обычай, по которому отцу новорожденного на крестинах давали есть что-нибудь малосъедобное, например кашу с хреном и уксусом. В этом обычае угадываются отголоски древних обрядов, когда при помощи различных ритуальных истязаний мужчины придавались публичность и значительность факту его отцовства, чем укреплялась его кровная связь с родом жены.

В раннюю эпоху материнского родового строя, когда еще не были изжиты своеобразные нормы группового брака, сложился уже упоминавшийся обычай левирата (от латинского «levir» — деверь, брат мужа), согласно которому вдова обязана или имеет право выйти замуж за брата своего умершего мужа, а этот брат, если он свободен, либо имеет право, либо обязан жениться на ней.

Этот обычай отличается сильной распространенностью и живучестью. Много веков спустя, когда родовой строй распался, левират продолжал существовать у ряда народов Кавказа, Средней Азии, Ближнего Востока. В этих условиях существование левирата было связано с калымом: женщина, за которую уплачен калым, считалась собственностью не отдельного мужчины, а всей семьи или даже рода. Поэтому, в случае смерти мужа вдова должна была оставаться в семье покойного мужа или в его роде, и по обычаю левирата становилась женой его брата. В религиозной еврейской литературе левират истолковывается как способ продолжения рода умершего его ближайшими родственниками и продиктован экономическими интересами: стремлением сохранить работницу и не раздроблять имущество.

При переходе от матриархата к патриархальному строю сложилась нравственная норма, известная под названием авункулата (от латинского «avunculus» — дядя по матери). Суть этой нормы, закрепленной в обычаях многих народов, состоит в некоторых нравственных обязанностях дяди по матери в отношении его племянников и племянниц. Согласно норме, материнский дядя начинает играть свою покровительственную роль уже с момента рождения ребенка его сестры. Обычно дядя выбирает имя новорожденному, если это мальчик (девочке дает имя бабушка или мать). Первое пострижение мальчика считается привилегией дяди. Ему же принадлежит важная и иногда решающая роль в заключении браков племянников и племянниц.

Нравственный смысл авункулата состоит в следующем. При материнском родовом строе узы, соединяющие отца с детьми, не были достаточно прочными. Дети, как правило, были теснее связаны с матерью и ее родственниками. Позднее, при патриархальном строе, произошло замещение дяди так называемым крестным отцом или кумом. Любопытно, что при этом считается, что кумом должен быть опять-таки тот же дядька по матери. Христианская церковь попыталась приспособиться к этому древнейшему обычаю, и постаралась придать ему значение таинства.

Рассмотренные нравственные нормы матриархата — сорорат, кувада, левират, авункуват — показывают, что в свое время они содействовали решению главной задачи: воспроизводству и укреплению рода. Процесс этот протекал стихийно: этической теории первобытное общество не знало. Никакого отношения к этому религия также не имела.

**Из нравственных отношений,** сложившихся в период матриархата, стоит выделить следующие:

— исключительно прочная кровнородственная дружба, осознание которой происходило и через каждодневную житейскую практику (коллективный труд, коллективное потребление, коллективное воспитание молодежи), и через изустное предание об общем родовом предке-тотеме (в образе которого могло быть животное или растение), через почитание этого тотема;

— формирование устойчивого парного брака, основанного на нравственном равенстве супругов и их взаимной привязанности;

— замкнутость различных половозрастных групп;

— вычленение воспитания в самостоятельный род деятельности.

Основными нравственными принципами матриархата были коллективизм, а также долг, честность и совесть по отношению к своим соплеменникам.

* * *

**С переходом к патриархату совершился переворот в нравственных нормах.** Высшей добродетелью стало преклонение перед властью отца. Вместо счета родства по материнской линии с точки отсчета от мифического родового предка из мира животных или растений начался счет родства от реального отца — главы семейства, родоначальника. Этот переворот в нравственных воззрениях и нравственных отношениях к матери и к отцу запечатлен в произведениях народной изустной поэзии, в частности, в греческой мифологии,так называемой «героической эпохи». В древнегреческой литературе также отражены указанные события. Так, в трагедии «Орестея» знаменитого греческого драматурга Эсхила сам бог Аполлон провозглашает перед изумленным миром новый нравственный закон

«Дитя родит отнюдь не та, что матерью
Зовется. Нет, ей лишь вскормить посев дано.
Родит отец. А мать, как дар от гостя, плод
Хранит, когда вреда не причинит ей бог».

В предшествующую эпоху женские божества в греческой мифологии занимали более свободное и почтенное положение, а в героическую эпоху женщина уже принижена господством мужчин и соперничеством рабыни. В эпической поэме Гомера «Одиссея» описаны неслыханные ранее дерзкие поступки сына по отношению к матери: Телемах разговаривает со своей матерью Пенелопой непочтительно и грубо, обрывает ее речь. Особенно сурово новая форма семьи проявила себя в Греции. Захваченные в плен молодые женщины становятся жертвой плотской страсти победителей: греческие военачальники по очереди, в соответствии со своим рангом, выбирают себе самых красивых из них. При каждом сколько-нибудь значительном гомеровском герое упоминается пленная девушка, с которой он делит палатку и ложе. Этих девушек берут также с собой на родину и в супружеский дом. От законной жены требуется, чтобы она мирилась со всем этим, но сама же строго соблюдала бы целомудрие и супружескую верность.

При патриархате женщина становится предметом меновых сделок и грабежа: женщин похищают из родительского дома, их захватывают в плен как военную добычу, предпринимая с этой целью кровавые боевые операции. При патриархальном строе создается особая идеология и культ брака, имеющие целью утвердить нравственный авторитет отца и мужа как единственной главы семьи. Брак становится гражданским и нравственным долгом, ибо он укрепляет мощь семьи как основной ячейки общества, а позднее — как опоры государства. Брак приводит в дом новых работниц — жен, и тем самым является условием продолжения семьи и укрепления ее хозяйства. В Древней Греции безбрачие считалось преступлением; в Афинах по закону Солона, и в Спарте безбрачные подвергались наказанию. При патриархате браку придается характер важнейшего нравственного деяния и главного события в жизни личности. Возникает обычай торжественной свадьбы.

При матриархальном строе свадебные обычаи отличались скромностью; они были неприметными и бесхитростными. Как правило, браки заключались по инициативе женщин, а не мужчин. Например, у алгонкинов (племя североамериканских индейцев) девушка сама начинала свататься к понравившемуся ей молодому человеку через какое-либо третье лицо. Если юноша был не против брака, она ежедневно носила ему пищу в течение примерно одного месяца. Затем, после несложных церемоний, мать невесты сооружала для новобрачных отдельную хижину, рядом со своей, и муж переселялся к жене. Столь же несложным был свадебный обряд у североамериканского племени чокта, у некоторых меланезийских племен и вообще у племен и народов, где сохранились пережитки матриархата.

Другое дело, свадьба при патриархальном строе, когда женщина переходит в собственность мужа.

У всех народов при патриархальном строе утвердился многозначительный свадебный церемониал, в котором запечатлена назидательная нравственная символика. Например, у восточно-славянских племен в начале 10 века соединение рук молодых означало передачу девушки в собственность жениха; удар жениха по спине невесты плеткой символизировал неограниченную власть мужа над женой; разувание жениха невестой — беспрекословную покорность жены мужу. Наряду с нравственной символикой, в патриархальном свадебном славянском церемониале были многочисленные обрядовые действия мистико-магического характера, например:

— кормление молодых хлебом и медом, что должно способствовать сытой и сладкой жизни супругов;

— переход молодых через зажженный костер с целью очищения их от козней злых духов;

— осыпание молодых хлебным зерном и деньгами, чтобы семья была многодетной и богатой;

— устройство брачной постели на необмолоченных хлебных снопах, чтобы молодая жена была здоровой и плодовитой.

При патриархальном строе брак приобретает характер хозяйственной сделки между супругами и их родней: возникают институты «выкупа» (калым) и «приданого», чем создается почва для превращения брака в источник наживы и грубого насилия над женщиной.

Брак покупкой, путем уплаты за жену выкупа-калыма, является характерным для эпохи патриархальных отношений и непосредственно связан с существованием большой патриархальной семьи, хотя зарождение его относится к более раннему периоду.

Повседневным явлением в горном Таджикистане была женитьба бедняков на пожилых или имеющих тот или иной физический недостаток женщинах.

В случае невозможности уплатить калым, существовала другая система оплаты жены — отработка. Брак путем отработки был распространен сравнительно широко; срок отработки составлял от трех до семи лет. Наряду с калымом в Таджикистане существовали институты приданого. Оно было невелико и состояло обычно из нескольких баранов или коз. Во всяком случае, величина приданого не могла идти ни в какое сравнение с величиной уплаченного за девушку калыма.

Семья невесты имела значительные материальные выгоды от выдачи девушки замуж, получая за нее сравнительно большие материальные ценности. Брак, по существу, являлся куплей-продажей девушки.

Калым и приданое представляют особые самостоятельные институты, возникающие на различных стадиях общественного развития. По своему нравственному содержанию они глубоко различны. Калым возникает раньше. Это — продажа невесты, продажа, где действуют законы спроса и предложения, и даже конкуренция как среди товаровладельцев, так и среди покупателей. Характерны в данном отношении Кавказские традиции. Здесь у некоторых народов калым бывал чрезмерно высоким, что приводило к тайному и насильному увозу девушек и что, в свою очередь, вызывало кровавые столкновения между целыми родами. Поэтому местные гражданские власти неоднократно пытались установить максимальный размер калыма, т. е. таксу за невесту.

**Приданое** — институт более поздний и более сложный; он закреплен в гражданском праве многих народов и государств.

В патриархальном родовом обществе женщина, независимо от того, похищена ли она в жены, или приобретена в обмен, скажем, на корову, является собственностью мужчины на всю жизнь. А если муж умирает, то она переходит в собственность наследника мужа, хотя бы это был ее сын. Эпическая поэзия древних греков и ветхозаветные библейские сказания повествуют о подобных нравах. Сын Одиссея Телемах претендует на господство в доме своей матери, основываясь на отцовском праве. Сын израильского царя Давида Авессалом, восставший против отца и прогнавший его из столицы, спешит прежде всего захватить отцовский гарем. У некоторых народов неограниченная власть отца в семье и право его собственности на жен приняло кровавую форму: при погребении умершего главы семьи всех его жен убивали и хоронили в общей могиле с ним.

Патриархальное право утверждают многие народные обычаи. Таковы, например, обряды, связанные с наречением имени новорожденного. Аборигены Новой Померании к новорожденным девочкам обращаются со следующими словами: «Приготовляй посевы, рожай детей, откусывай лиану для нанизывания на нее раковин, приноси хлеб...» К новорожденному мальчику обращаются по-иному: «Показывай чужеземцам свое презрение, дергай свою бороду и скрежещи зубами, украшай свою шею и носи с собою свою боевую палицу, даже когда ты пробираешься через чащу; будь воином».

При матриархате коллективному производству соответствовало коллективное потребление. Совсем по-иному складываются дела при патриархальном родовом строе. Между отдельными семьями, вследствие возникающей частной собственности на домашних животных и землю, все более углубляется имущественное неравенство. В одних семьях скапливаются все большие богатства, в других их нет. С одной стороны, формируется родовая знать: богатые патриархальные семьи. С другой стороны, умножается число бедняков. Общество еще продолжает жить без государства, но родовая знать уже предпринимает меры к его созданию. Вкусы и повадки богатых все более становятся нормами нравственного бытия. В связи с этим возникают невиданные ранее нравственные нормы: презрение к беднякам, спесивость и заносчивость богача. Становятся модными тучность, дородность, чванливость главы семьи. У полинезийцев и кафров крайняя степень ожирения главы семейства считается признаком его почтенности и добродетельности. У китайцев родовые старейшины отличались необыкновенной тучностью и длиннейшими ногтями на руках, что указывало на их непричастность к физическому труду.

Кардинальные перемены происходят в области воспитания подрастающего поколения. Ранее, при материнском родовом строе, воспитание молодежи было делом всего рода и племени. С переходом к патриархальному строю, воспитание подрастающего поколения становится делом семьи, вследствие чего возникают существенные различия в содержании и уровне воспитанности людей. На этой почве углубляются противоречия во вкусах и нравственных оценках. Например, в нравственных оценках труда и богатства, методов обогащения, отношения к женщине. Трудолюбие перестает быть добродетелью, чем оно было в материнском родовом обществе, и становится «уделом черни» и «проклятием судьбы». В отношении к женщине начинает господствовать «потребительский» подход.

Религия возникла и вполне утвердилась при материнском родовом строе, еще в древнем каменном веке. Это был стихийный культ природы; никаких нравственных поучений этот культ не знал, да в них и не было надобности, ибо нравственная власть женщины не нуждалась ни в каком особом обосновании и оправдании: она естественным образом следовала из самого факта материнства.

Другое дело — первобытный патриархальный строй с его экономическим неравенством и соперничеством между отдельными семьями, с деспотической властью патриарха — домовладыки и начинавшимся формированием государственной власти совокупно с властью становящегося института церкви. Именно в это время жречество начало разрабатывать назидательную концепцию посмертных наград и наказаний: райские блаженства для покорных и адские мучения для непокорных.

С утверждением патриархального строя и отцовского права происходит сакрализация (освящение) всех патриархальных институтов и патриархальных нравственных законов. И, напротив, профанация институтов матриархального происхождения. Женщина объявляется «сосудом дьявола», женская магия третируется как дьявольщина и т. д.

В первую очередь и главным образом сакрализируется деспотическая власть отца, в связи с чем создается культ праотцов, которые изображаются как праведники, а также создаются пантеоны с мужскими богами во главе (Зевс, Юпитер, Перун, Яхве, Саваоф, Аллах).

Одновременно подвергалась сакрализации частная собственность на скот, рабов и жен. Этот процесс весьма четко запечатлен в заповедях Моисеева нравственного кодекса: «Не желай дома ближнего твоего; не желай жены ближнего твоего... ни раба его, ни рабыни его, ни вола его, ни осла... ничего, что у ближнего твоего» и «Не кради».

Одновременно происходит сакрализация семьи с главенством мужа и безоговорочной покорностью жены. В Библии этот процесс зафиксирован в легенде о сотворении женщины из ребра мужчины. Создается пышный и торжественный ритуал свадьбы, назначение которого состоит в том, чтобы подчеркнуть необратимость брака для женщины и суверенность мужа и отца.

При материнском родовом строе женщина выполняла почетную общественную функцию — функцию жреческую. Женские божества составляли древний пантеон богов. С крушением материнского родового строя и с установлением патриархального строя положение и в этой области кардинальным образом изменяется. Женщина лишается жреческих функций. Они становятся монопольным правом мужчин. Более того, позднее жреческим функциям придается официальный характер и должность жреца становится видом важнейшей государственной деятельности: церковь соединяется с государством. И что особенно важно: в жреческой деятельности на первое место выдвигается нравоучение. Формируются религиозные этические доктрины, т. е. моральные кодексы.

В первых пяти библейских книгах («Ветхом Завете») запечатлены нравы той далекой поры, когда патриархальный строй еврейских племен уже распался и на его развалинах вырастало полурабовладельческая-полуфеодальная деспотия иудейских и израильских патриархальных владык, вроде мифических Ноя и Авраама. В данном отношении Тора (пятикнижие Библии: «Бытие», «Исход», «Левит», «Числа», «Второзаконие») является ценным историческим источником для изучения нравов, а также уникальным памятником древней культуры. В Торе содержится множество предписаний, которые дают достаточно определенное и ясное представление о нравственных нормах эпохи распада родового общества и становления классового общества.

*«А если кто ударит раба своего, или служанку свою палкою, и они умрут под рукой его, то он должен быть наказан; но если они день или два переживут, то не должно наказывать его, ибо это его серебро»* (Исход, 21, 20, 21).

*«Если обольстит кто девицу необрученную и переспит с нею, пусть даст ей вено (выкуп) и возьмет ее себе в жену...»* (Исход, 22, 16).

*«Ворожеи не оставляй в живых»* (Исход, 22, 18).

*«Судей не злословь и начальника в народе твоем не поноси»* (Исход, 22, 28).

Ветхозаветной моралью освящается неограниченная власть главы семьи — патриарха в семье, вплоть до права сыноубийства: *«Бог сказал: возьми сына твоего, един-*

*ственного твоего, которого ты любишь, Исаака; и пойди в землю Мориа и там принеси его во всесожжение на одной из гор, о которой я скажу тебе... И пришли на место, о котором сказал ему Бог; и устроил там Авраам жертвенник разложил дрова, и, связав сына своего Исаака, положил его на жертвенник, поверх дров. И простер Авраам руку свою и взял нож, чтобы заколоть сына своего».* Убийство Исаака не состоялось, ибо в последний момент ангел по указанию Бога остановил Авраама: *«Не поднимай руки твоей на отрока, и не делай над ним ничего, ибо теперь я знаю, что боишься ты Бога, и не пожалел сына твоего, единственного твоего, для меня»* (Бытие, 22, 2, 9, 10, 12).

Нравственные нормы сливаются с религиозными и получают божественную санкцию в эпоху распада родового строя.

Древнейшая часть Библии была написана иерусалимскими жрецами, которые внесли в книгу Бытия народные предания, легенды и мифы — эти произведения изустного народного творчества.

Совершенно аналогичным образом развивались нравственные и правовые отношения в доимператорском Риме, в 7—8 век до нашей эры. Здесь в эту эпоху также действовала отцовская власть — «patria potestas»; дело доходило до того, что глава семьи имел право изгнать из дома любого из своих детей, а также имел право суда и казни над ними и, наконец, право продажи детей. О существовании этих норм мы узнаем из законов императорской эпохи, когда постепенно устранялись из быта Римского общества пережитки первобытных патриархальных нравов.

Император Адриан (76—139 гг.) запретил главам семей самовольное убийство сыновей, хотя бы и совершивших преступления, установив уголовное наказание виновным. Император Александр Север (205—234 гг.) оставил за отцами лишь право легких наказаний сыновей, а для более тяжких наказаний обязал отцов обращаться в суд. Константин Великий (274—337 гг.) приравнял убийство сына к обыкновенному убийству, усилив, вместе с ним, наказание за отцеубийство. Позднее, в императорскую эпоху, была запрещена продажа детей родителям. Смысл этих нововведений состоял в том, что императоры ограничивали власть домовладык для укрепления собственного владычества.

* * *

Для понимания некоторых особенностей нравственности той эпохи стоит остановиться на особенностях ее экономического уклада. Основной ячейкой патриархального общества была семейная община, или домовая община, или большая патриархальная семья. Она состояла из 3—4, иногда до 7 поколений потомков одного отца. Такая большая патриархальная семья вела общее коллективное хозяйство, имела общую собственность на землю и средства производства. Численность семейной общины доходила до нескольких сот человек.

С распадом первобытнообщинного строя распадается и большая семья. Возникает новая общественная ячейка — малая, или индивидуальная, семья, состоящая только из родителей и детей. Она отличается от большой семьи не только количественно, но и качественно.

Главой патриархальной семьи является старший мужчина. У южных славян это — домачин, дядо, баща, господарь, кештовник, главатарь; у русских — это большак, набольшой, старшой и батя.

Функцией главы семьи являлось и наблюдение за нравственностью молодых ее членов. Глава семьи был и главой семейного культа, пользовался большим уважением и почетом. В общем жилище семьи он занимал центральное или лучшее помещение, за общим столом сидел на почетном месте и возглавлял трапезу, нередко имел свое особое место для сидения и т. д.

Наряду со старшим мужчиной семью возглавляла и старшая женщина: домачица или домокиня — у южных славян, господарица — у словенцев, большуха или старшая — у русских. Область ведения этой «старшой» составляло домашнее или «женское» хозяйство. В положении «старшой» сказываются несомненные пережитки матриархата, иногда «старшая» являлась подлинной главой семьи.

В большой семье развивается стремление женатых мужчин создать свои обособленные хозяйства и индивидуальные семьи; в этом их поддерживают жены. Сначала такая семья получала «свой угол» в общественном жилище, затем получала отдельное жилое строение на общесемейной усадьбе.

В большой патриархальной семье культивировались некоторые отрицательные нравственные нормы: тиранство старших по отношению к младшим, угодничество младших по отношению к старшим. Особенно тяжелым было положение молодой и средневозрастной женщины. Она одновременно находилась и в распоряжении своей свекрови и должна была подчиняться большаку. Специфическим нравственным уродством большесемейного быта было «снохачество».

Возникнув в доклассовом обществе, патриархальные нравы не только сохранились в феодальном обществе, но окрепли в нем, получив религиозное оправдание и обоснование в основных культовых понятиях: Бог — это «отец небесный», глава церкви — это или «папа», или «патриарх», священник — это «отец благочинный» или просто «батюшка», крупные церковные деятели — это «отцы церкви»; наконец, одна из основных христианских молитв начинается так: «Отче наш...»

Таким образом патриархальные принципы общественного земного бытия проецируются на небо.

Патриархальный родовой строй с его нравственными принципами и нормами весьма основательно закреплен в нашей обыденной речи, в наименовании населенных пунктов, в фамилии, указывающей отца данной личности. Общность фамилии, указывающая на общего предка по мужской линии, содействует осознанию и укреплению родственного единства. Но в то же время родство и родовое единство обладают устойчивыми негативными сторонами:

— кровная месть,

— подавление творческих потенций молодежи,

— консервативная приверженность старине,

— приниженное положение женщины,

— безудержное самовластие родовых старейшин.

При патриархальном общественном строе уже на уровне доклассовой формации произошел коренной переворот в некоторых важных нравственных отношениях, обычаях, деятельности и во взглядах на нравственное и безнравственное.

**Типические обычаи** патриархального строя:

— патрилинейность, т. е. счет родства по отцовской линии;

— самовластие отца — патриархального домовладыки;

— многоженство;

— неприличность женской инициативы в ухаживании в брачном союзе;

— надругательство над женской сексуальной свободой и третирование ее как распутства и бесчестия;

— калым, приданое;

— пышная свадьба с символическим ритуалом, утверждающим неограниченную власть мужа над женой и безропотную покорность жены;

— почитание предков по отцовской линии;

— уничижительная форма приветствия богатыми и знатными бедных и рабов;

— прибавление отчества к имени личности;

— позволительность эксплуатации человека человеком по долговой кабале;

— рабовладение.

**Из нравственных отношений**, сложившихся при патриархальном строе, отметим типические:

— большая семья с деспотической властью патриарха-домовладыки и подвластным ему младшим поколением;

— строгие иерархические отношения между патрилинейными возрастными группами;

— моногамный брак с главенством мужа.

Нравоучительство возвеличивается до уровня важнейшего общественного занятия и сливается с религией.

Главной особенностью религиозных этических доктрин является их сложное строение.

*Во-первых*, в них содержатся очень древние нравственные нормативы, стихийно сложившиеся у народов первобытно-общинной формации. Такой древнейший пласт народных нравственных нормативов, воспринятых религией, придает ей черты демократичности. Это способствовало укреплению репутации религии как оплоту общечеловеческих ценностей.

*Во-вторых*, в религии закреплены первые нормативы появившихся в древности классов: рабовладельцев и рабов, духовенства и прихожан, военачальников и солдат. Например, «Начальник есть божий слуга, тебе на добро... И потому надобно повиноваться не только из страха наказания, но и по совести. Для сего вы и подати платите...» (Римское право, 13, 4—6).

*В-третьих*, религиозные заповеди содержат множество предписаний бытового характера: о питании, семейной жизни, труде, об отдыхе и т. д. Поэтому, религия стала частью народного быта.

*В-четвертых*, в религии зафиксированы некоторые культовые предписания и табуации, призванные укрепить автономность служителей культа. Например, монашество, специальный церковный суд и т. п.

* * *

**На поведение, нравы, этикет людей религия во все времена оказывала огромное влияние.** Практически любая религиозная доктрина не только рассматривает вопросы Сотворения мира, Смысла человеческого существования, взаимоотношений Бога и человека. Она также и предлагает свою этическую концепцию, разрабатывает правила поведения людей в среде себе подобных. Правильное поведение — это всегда условие спасения человеческой души, возможность для человека заслужить лучшую долю в «иной» жизни.

Крупнейшие мировые религии (ислам, христианство, буддизм) провозглашают равенство людей на Земле, и каноны поведения для всех смертных потому едины. В христианской доктрине все люди «равны во грехе», в буддизме — «равны в страдании», согласно исламу люди равны перед Богом в покорности и повиновении.

В основе христианской морали лежат, в первую очередь, 10 заповедей (так называемые «Моисеевы законы», или декалог). В них сформулированы основные принципы и правила поведения человека. Вот они дословно (цитируется по: «Второзаконие», глава 5, стих 6—21):

«6. Я, Господь, Бог твой, который вывел тебя из земли Египетской, из дома рабства.

7. Да не будет у тебя других Богов перед лицом Моим.

8. Не делай себе кумира и никакого изображения того, что на небе вверху, и что на земле внизу, и что в водах ниже земли.

9. Не поклоняйся и не служи им; ибо Я, Господь, Бог твой, Бог ревнитель, за вину отцов детей наказывающий до третьего и четвертого рода, ненавидящих Меня.

10. И творящий милость до тысячи родов любящим Меня и соблюдающим законы Мои.

11. Не произноси имени Господа, Бога твоего, напрасно; ибо не оставит Господь без наказания того, кто употребляет имя Его напрасно.

12. Наблюдай день субботний, чтобы свято хранить его, как заповедал тебе Господь, Бог твой.

13. Шесть дней работай и делай всякие дела твои;

14. А день седьмой — субботу — Господу, Богу твоему, не делай в оный день никакого дела ни ты, ни сын твой, ни дочь твоя, ни раб твой, ни раба твоя, ни вол твой, ни осел твой, ни всякий скот твой, ни пришелец твой, который у тебя, чтобы отдохнул раб твой и раба твоя, как и ты.

15. И помни, что ты был рабом земли Египетской, но Господь, Бог твой, вывел тебя оттуда рукою крепкою и мышцею высокою, потому и повелел тебе Господь, Бог твой, соблюдать день субботний.

16. Почитай отца твоего и матерь твою, как повелел тебе Господь, Бог твой, чтобы продлились дни твои, и чтобы хорошо тебе было на той земле, которую Господь, Бог твой, дает тебе.

17. Не убивай.

18. Не прелюбодействуй.

19. Не кради.

20. Не произноси ложного свидетельства на ближнего твоего.

21. Не желай жены ближнего твоего, и не желай дома ближнего твоего, ни поле его, ни раба его, ни рабы его, ни вола его, ни осла его, ни всего, что есть у ближнего твоего».

Христианство, в отличие от других религий, не регламентирует жестко поведение человека в повседневной жизни. От верующего требуется совершение семи таинств:

— крещение и миропомазание для младенцев (младенцев опускают в воду и мажут ароматическим маслом «миро» — таким образом человек впервые предстает пред ликом Господним),

— причащение (верующий съедает кусочек квасного хлеба и выпивает глоток вина, приобщаясь к телу и крови Иисуса Христа),

— покаяние (в своих грехах священнослужителю),

— брак (венчание в церкви),

— священство (посвящение в высший церковный сан),

— елеосвящение (обряд, совершаемый над больными на дому).

В остальном же человек должен поступать сообразно со своей совестью, содержа в сердце, как образец для подражания, деяния и поведение Сына Божьего. О чем есть прямые указания в Библии. Притча о добром самаритянине, рассказанная евангелистом Лукой (X, 29—38), заканчивается приказанием: «Иди, и ты поступай так же», с подобными словами Иисус обратился и к своим ученикам «и послал их проповедовать Царствие Божие...» (Лука, IX, 2).

Различные направления христианства (православие, католицизм, протестантизм, лютеранство и др.) имеют свои особенности, в том числе и в этической доктрине.

Католическая церковь разработала учение о «Семи смертных грехах» — как о наиболее тяжких образцах отклоняющегося поведения. Со времен папы римского Григория I Великого (590—604 гг.) эта концепция стала достоянием всего католического мира. Последовательность (а, стало быть, и степень тяжести) грехов такова: 1. Гордыня; 2. Алчность; 3. Вожделение; 4. Зависть; 5. Чревоугодие; 6. Гнев; 7. Леность.

Протестантская этика сводится главным образом к этике ответственности. Быть ответственным — значит слышать глас Всевышнего, Слово Божье, и, как сказано в Священном писании, быть чутким к словам и обращениям других. Ответственность, таким образом, не связывается с совершением или несовершением поступков, которые заранее определены как хорошие или плохие. Это — своего рода поиск того, как человеку стать лучше и осуществить то, что ждет от него Бог. Правильное поведение — это не раболепное исполнение указаний свыше, а терпеливый поиск истины. Каждый человек — это носитель неотъемлемого достоинства, ибо сотворен «по образу и подобию» Бога (Бытие, 1, 26).

Мораль мусульманства основывается на шариате — своде канонических законов ислама, охватывающих все стороны творения («шариат» — «надлежащий путь»). Он начал оформляться в 8 веке на основе Корана и Сунны, а также адатов (традиционных обычаев, сложившихся еще в период патриархально-родовых отношений). Основными обязанностями мусульманина, согласно шариату, являются данные Богом так называемые «пять столпов ислама»;

— повторение молитвы «Нет Бога, кроме Аллаха, и Мухаммед — посланник его»;

— пятикратная молитва («намаз»);

— пост в месяц рамазан («ураза») — как телесная форма служения Богу;

— обязательная милостыня («закят»);

— паломничество в Мекку («хадж»), во время которого совершаются обрядовые действия.

В исламе есть предписания и такого рода, как пищевые запреты, похороны по мусульманскому обряду, чтение Корана, много внимания уделяется и семейно-брачным отношениям (например, мужчина может иметь до четырех жен, в том числе и несовершеннолетних, развестись с любой из них, без объяснения причин и пр.). Покорность в исламе носит всеобъемлющий характер: человек должен покоряться Богу, правителям, установившемуся порядку вещей, женщины, кроме всего прочего, еще должны покоряться и мужчинам.

Но, вместе с тем, в исламе есть два правила: «ра'й» — собственное мнение и «иджтихад» — способность и право интерпретации. Эти два правила позволяют избегать застывшего, неизменного подхода, разрешает верующему мусульманину осмысливать проблему и менять свое поведение.

Особое значение в буддизме приобретает такое поведение человека, которое позволяет ему преодолеть свою неудовлетворенность и познать счастье, просветление и внутреннюю свободу. «Среди томящихся и изнывающих будем жить счастливо, не страдая по чувственным удовольствиям» (Дхаммапада, 199). Один из главных догматов буддизма — догмат о страдании. Он сформулирован в «четырех великих истинах», открывшихся Гаутаме вскоре после его Просветления.

Первая истина: жизнь есть страдание. Рождение — страдание, болезнь — страдание, любовь — страдание, смерть — страдание, словом, страданием является все, что связано с существованием человека — сплошная цепь страданий.

Вторая истина объясняет причины страданий: это человеческая жажда удовольствий, желание счастья и само стремление жить.

Третья истина предлагает путь избавления от страданий: подавить в себе стремление к удовольствиям, радости, власти, любви, жажду жизни, тщеславие, гордыню. Будда говорил: «Лучше сидеть, чем ходить, лучше спать, чем бодрствовать, лучше умереть, чем жить».

Четвертая истина буддизма рекомендует путь, идя которым можно избавиться от страданий. Путь этот «восьмеричен»:

1. Правильный путь (понимание четырех истин);
2. Правильная решимость (воля преобразовать свою жизнь);
3. Правильная речь (воздержание от лжи);
4. Правильное действие (непричинение зла живому);
5. Правильный образ жизни (жить честным трудом);
6. Правильное усилие (борьба с соблазнами);
7. Правильное направление мысли (понимание преходящего характера всего и отрешенность от него). Правильная мысль имеет четыре ступени:

— сосредоточие ума на осмыслении истин;

— вера в эти истины и достижение, через эту веру, душевного спокойствия;

— освобождение от телесности вообще;

— достижение состояния полной невозмутимости и безразличия («нирваны»).

8. Правильная память (позволяющая вечно помнить о Боге, носить его в сердце и в голове).

В иудаизме правильное поведение предполагает знание вечных истин, подлинным источником которых служит библейское откровение. Согласно иудаизму, душа и тело едины, и к ним в равной степени относятся 10 божественных заповедей. В иврите понятия справедливости и милосердия сплавлены в одном слове «tsedek», ибо без справедливости милосердие было бы слепым и слабым, а справедливость без милосердия — слишком жесткой и сухой. Иудаизм рассматривает человека во всей его полноте и цельности, со всеми его желаниями и грезами. В этом единстве — неразрывная связь человека с обществом. Конфликт между ними проходит через всю историю. Нравственные устремления нередко приходят в столкновение с реальностью жизни. Иудаизм стремится к сопряжению идеала с повседневной реальностью. Заповеди Торы не на небе и не за морем, а в устах и в сердце, чтобы исполнять их ежедневно (Второзаконие, XXX, 12—14). Тора провозглашает на земле справедливое общество.

В повседневной жизни каждый иудей должен помнить 365 запретов и 248 повелений Талмуда, которые, по сути, регламентируют всю его жизнь: и общение с Богом (надевать во время молитвы «талит» — накидку на плече — и «тфилин» — коробочки со священными текстами на руки и голову; вешать на дверь у входа «мезузу»— свиток с текстами Торы и пр.), и поведение среди людей, и процесс приготовления и принятия пищи («трефная» и «кашерная» еда), и празднование субботы («шаббат») и про.

«Мицва» (иудейская заповедь) предписывает:

1. Дать пищу и кров нуждающемуся;
2. Посещать больного;
3. Посещать пребывающего в трауре;
4. Помогать деньгами девушкам-сиротам, бедным невестам;
5. Помогать потерявшим имущество вернуть его;
6. Охранять деньги ближнего.

Рабби Йегошуа сказал: «Дурной глаз (зависть), дурные наклонности (похоть) и ненависть к ближнему уводят человека из мира сего».

Одна из главных нравственных заповедей иудаизма — склонность к доброте, к благодеянию («цдаке»): «...ходить путями Господа, творя добро и справедливость...» (Брейшит, 18, 19). Существует восемь степеней милосердия. В порядке восхождения:

8. Низшая степень — жертвователь дает неохотно;

7. Жертвователь дает меньше, чем следовало бы, но делает это от всего сердца;

6. Дают бедному, который просит;

5. Дают бедному, который не просит;

4. Подаяние косвенное: берущий знает дающего, но тот не знает берущего;

3. Дающий знает берущего, но берущий не знает дающего;

2. Дающий не знает ничего о берущем, а тот ничего не знает о дающем. До этой степени возвышается, например, вносящий деньги в какой-либо благотворительный фонд;

1. Помощь людям до того, как они впадут в нищету; она может заключаться в значительном денежном пожертвовании (его надо делать в тактичной форме), предоставлении соответствующих ссуд, содействия в поисках работы и вообще — обеспечении экономической независимости человека.

Интересен и этический закон конфуцианства, распространенного в Китае. Главное правило, которому необходимо следовать всю жизнь,— правило «жэнь» — «Чего не желаешь себе, того не делай и другим». Почитание родителей и братская любовь — основа жэнь. Благородный муж, по Конфуцию, думает о долге, мелкий человек — о выгоде. Основная же задача человека на Земле — «забота о людях» («шу»).

**Цзюнь цзы** (благородный муж) должен соблюдать некоторые нормы поведения: 1. Видеть ясно; 2. Слышать четко; 3. Иметь приветливое лицо; 4. Совершать достойные поступки; 5. Правильно говорить; 6. Понимать последствия гнева (и, по возможности, не гневаться) и пр. Интересно у Конфуция само понимание «благородного мужа». «Благородный»— не значит богатый или знатный. Цзюнь цзы — человек, имеющий высокие моральные качества. В основе правильного поведения — требование помнить свое место в обществе («чжэн мин») и сыновняя почтительность («сяо»), которая включает в себя не только взаимоотношения отцов и детей, но и императора с подданными, местных властей с населением. «Благородный муж испытывает три страха: перед небесной судьбой, перед великими людьми, перед словами мудреца».

Человек по природе зол, он рождается завистливым и злобным, с инстинктивным чувством наживы. Необходимо воздействовать на него с помощью воспитания (ли-этикет), заставить соблюдать ритуал, выполнять долг, и тогда у него появятся добродетель и культура.

**Ли-этикет** — в переводе с китайского — приличие, сдержанность, культурность, этикет, ритуал. Путь к совершенству, по Конфуцию, начинается с поэзии, определяется ли-этикетом, и завершается — музыкой. Ли-этикет — это также норма поведения в семье и государстве.

Сходные идеи культивируются и во второй по значимости религии Китая — даосизме. Центральная идея религии — учение о «дао» (путь, дорога). Дао — невидимый, вездесущий, естественный закон природы, человеческого общества, поведения, мышления. Принцип следования дао — это такое поведение, которое, с одной стороны, согласуется с дао человека, с другой стороны — с дао Вселенной. При соблюдении этого принципа возможно бездействие («у вэй»— недеяние), приводящее, однако, к полной свободе, счастью, успеху, процветанию. Всякое же действие, противоречащее дао,— пустая трата сил, приносящая неудачу, гибель. Вселенную и человека нельзя привести в порядок каким-то особенным, исключительным образом. Нужно лишь дать свободу прирожденным качествам. Дао затемняется человеческой односторонностью, само оно не имеет никаких разграничений: стебель и столб, урод и красавица, великодушие и вероломство — все объединяется в единое дао. Все вещи равны между собой — и мудрец, свободный от пристрастия и предвзятости, одинаково смотрит на знатного и на раба, соединяется с вечностью и со Вселенной, и не печалится ни о жизни, ни о смерти, понимая их естественность и неизбежность.

**Даосизм** учит, что наказание — плоть власти, обряды — ее крылья, знания — ее опора, добродетель — средство привлечь к себе людей. В Поднебесной есть две заповеди: одна — судьба, другая — справедливость. Кто чрезмерно нравственен, тот затемняет природу вещей. Когда в Поднебесной было дао — мудрецы бездействовали. Когда Поднебесная отрешилась от дао (и его предначертаний) — мудрецы стали усердствовать, а люди — прислушиваться к ним. В настоящее время все стараются лишь избежать наказаний. Если исходить из обычаев, то представление о благородных и неблагородных поступках создаются окружающими, а вовсе не прирождены человеку. Мешать человеку радостно жить, украсить его так называемой добродетелью — в этом преступление мудрецов. Это разрушает изначальную природу людей. Того, кто крадет крючок с пояса — казнят, а тот, кто крадет царство — становится правителем. Если мудрецы не умрут, то большие разбойники не исчезнут.

* * *

Нравственное сознание (как личности, так и народа в целом) отражается не только в религии, но и в светской форме морализаторства — этической науке. Религия и этика — это два пласта, две разновидности теоретического уровня нравственного сознания, которые взаимопроникают, взаимообуславливают друг друга. Рассматривая различные религиозные доктрины, изучая этические концепции различных эпох можно узнать многое о нравах и этикетных нормах, свойственных тому или иному народу.

* * *

Становление и развитие этикета, его различные нормы и правила, изменение этикета с течением времени нашли свое отражение и в фольклоре, и в произведениях литераторов, мыслителей, философов различных эпох.

Ранее уже отмечалось, что этикет как составная часть внешней культуры человека, как свод некоторых этических принципов, неразрывно, органично связан с понятием эстетического, прекрасного. Сложная система взаимоотношений этического и эстетического, которая характеризуется не только их единством, но и, подчас, противоречивостью, сложилась исторически. Эта взаимосвязь отражена в истории философской мысли, где этические и эстетические концепции слиты, подчас, воедино, и невозможно рассказывать об эволюции нравов без того, чтобы не упомянуть теорий о красоте.

* * *

Самые ранние, впервые письменно зафиксированные нормы поведения появились на территории Месопотамии, в Древнем Шумере. Литературные тексты Древнего Шумера позволили выделить «первые моральные идеалы». По мнению шумеров, высокие моральные качества были дарованы людям богами и задача человека — лишь следовать божественным предначертаниям. Бог солнца Уту и богиня истины, правосудия и милосердия Нанше следили за соблюдением норм поведения: «В первый день каждого нового года Нанше судила людей за содеянное. Гнев ее вызывают:

Тот, кто идет путем порока, тяготеет к произволу...

Тот, кто не выполняет установленные правила, нарушает договоры...

Тот, кто взирает благосклонно на места погибели...

Тот, кто подменяет тяжелую гирю легкой гирей...

Тот, кто подменяет большую меру малой мерой...

Тот, кто, съев (нечто ему не принадлежащее), не говорит: «Я это съел»...

Тот, кто выпил и не говорит: «Я это выпил»...»

В Древней Греции и этические, и эстетические нормы являются свойствами самого бытия, космоса, мира богов, природы и людей. Образцом поведения через мифотворчество объявляются поступки богов, которые не осмысливаются критически, и, поэтому, всегда носят двойственный, противоречивый характер. Например, Аполлон прекрасен. И, хотя, он сдирает кожу с Марсия — это не жестокость. Прекрасен и хитроумен Гермес. А если он и обманывает Аргуса — то это отнюдь не мешает ему быть образцом поведения и воплощением космической гармонии.

Из глубины веков пришло понимание красоты как неотъемлемого качества самой жизни, самого мира природы и вещей. Но уже в эпосе Гомера впервые появляется новое понимание красоты: красота не столько самих вещей, сколько красота отношений, возникающих между вещами и явлениями. Прекрасное может относиться не только к самой вещи, к производству, оно характеризует и области быта, сознания, все проявления общественной и личной жизни греков. Критерием прекрасного часто выступает его жизненное значение или связь с традициями: прекрасно то, что соответствует традициям, что способствует утверждению аристократического сознания.

Примером такого понимания красоты может служить философия Пифагора, в которой основным эстетическим законом бытия называется числовая гармония.

В текстах Эсхила (близкого по взглядам к Пифагору) категория красоты применяется для оценки отношения человека к обычаям, нравам века — прекрасно: защищать

Родину умирать, побеждая на войне, обучаться мудрости у стариков. Для грека миф был реальностью, религия — действительностью, вера сливалась с пониманием, реальное — с идеальным. Всякое расчленение добра и красоты было возможно лишь при наличии этой общей, объединяющей основы. Способность обнаруживать красоту в любых вещах и явлениях, в строении космоса и в моральном совершенстве можно объяснить условиями жизни античного общества. Целостность древнегреческого города-государства, которая в сознании грека отождествлялась с космосом, не допускала самоопределения личности, противопоставления реального и идеального, утилитарного — чистому наслаждению красотой.

Гераклит трактовал природу прекрасного несколько иначе — прекрасное проявляет себя в отношениях с другими явлениями. Например, самая прекрасная обезьяна безобразна по сравнению с человеком, но и прекраснейший человек безобразен по сравнению с богом; высшая, с точки зрения человека, добродетель есть лишь слабое подобие идеи бога. Относительный характер прекрасного и морального вызван, по Гераклиту, еще и различными обычаями: то, что у одних народов считается нравственным и прекрасным, у других — безнравственным и безобразным, то, что одними одобряется и восхваляется, другими осуждается. Особенно наглядно это проявляется в религиозных и семейно-брачных отношениях.

Идеи относительности, релятивности, прекрасного развиваются и в учениях софистов. Мораль — видоизменяется вместе с изменяющимися условиями жизни.

В эту эпоху (5 век до н. э.) также развиваются идеи о самоценности красоты и независимости морали от воли богов. Яркой фигурой среди тех, кто отстаивал эти идеи, был Сократ. В обвинении, которое выдвинули против него на суде, была характерная фраза: «Сократ погрешает и переступает меру должного...». Сократ, конечно, не был первым, кто начал потрясать основы (имеется в виду основы древнегреческого понимания красоты как явления, изначально присущего самому космосу). Просто личность Сократа была очень яркой, а его вклад в развенчание признанных богов, традиций и обычаев является уникальным. Этика Сократа построена на новом принципе: истинная польза и истинное блаженство связано с активностью, деятельностью самой личности. Нравственное объявляется результатом познания, добродетель — внутренним свойством человека.

Платон рассматривает личность, ее культурный и моральный облик, как продукт развития общества и государства. В политике и искусстве Платон защищал традиции прошлого, не принимал новых веяний. Пристрастие к традициям Платона вызвано его верой в незыблемость моральных основ аристократического государства. Анализ природы прекрасного и нравственного (что в Древней Греции называлась единым словом «калокагатия»), проделанный Платоном во многих его трудах, приводит его к глобальному назидательному выводу: «Прекрасное — трудно. Это я, кажется, узнал!»

Аристотель в своем учении о человеке рассматривает добродетели как качества, которые приобретаются в процессе человеческой жизни и деятельности. Добродетели оказываются средством к достижению цели (но высшей целью у Аристотеля, высшей человеческой добродетелью, является созерцанием, которое любят ради него самого). Человек, живущий по принципу калокагатии, выступает мерилом истины, добродетели и красоты.

В дальнейшем, с упадком античной культуры, переосмысливаются и нормы поведения человека в обществе. Киренаики в Греции провозгласили единственной целью человеческого существования — наслаждение, отрицая все другие нормы и принципы бытия. Римский поэт Овидий, развивая эти идеи в своем «Искусстве любви», говорил: «Всякий думает о своем наслаждении». «Говорить ли мне о том, что добродетель всюду у нас смешана с пороком? Дружба, верность — только пустые звуки... Старайся нравиться мужу своей возлюбленной. Ничто не облегчит тебе так достижение твоей цели, как дружба мужа». Овидий не отказывает в советах и женщинам: «Что делать женщине, если ее возлюбленный более легкомыслен, чем она? Быть может, и она может иметь несколько возлюбленных? Это кажется нам невероятным, но это сущая правда». Овидий воспевает утехи любви, напоминая о бренности жизни: «Годы проходят, как вода. Ушедший поток не вернется к своему источнику. Прожитый час прошел безвозвратно».

Однако есть неизбежная логика поведения «ловца удовольствий»: его пресыщенную чувственность могут подстегнуть лишь все более утонченные наслаждения, что в конце концов ведет к извращенности. В «Сатириконе» Петрония мелькает непрерывный калейдоскоп извращенной опустошающей чувственности — каждое следующее наслаждение подхлестывает, как удар кнутом, заставляет быть изобретательным в поиске наслаждений. Старый развратник поэт Эвмолл говорит: «Все позволенное — противно, и вялые, заблудшие души стремятся к необычному...» Эпикур, напротив, воспевает безмятежность духа, которая достигается добродетелями, и, прежде всего, мудростью.

Наиболее категоричны в противопоставлении внутреннего и внешнего мира — стоики. Прекрасным и этичным для стоика может быть лишь внутренняя стойкость и красота. Все внешнее — ничтожно и преходяще. Марк Аврелий писал: «При виде мяса и подобной ему пищи ты должен думать: это труп рыбы, птицы или свиньи, а глядя на вино: это только выдавленный сок винограда; помни, что порфира — всего лишь овечья шерсть, окрашенная кровью улитки; знай, что половое общение есть лишь трение полового органа и извержение семени, связанное с судорогами; подобными представлениями мы совсем близко подходим к сущности вещей, так что видим, что они на самом деле из себя представляют; то же нужно делать и со всею жизнью и разлагать предметы, которые кажутся нам привлекательными, выясняя их малую ценность и сбрасывая с них блестящее одеяние, которыми они украшают себя. Единственное благо — духовная свобода и добродетель, взятые «сами по себе».

Официальная идеология средневековья резко противопоставила духовное материальному. Открыто провозглашенное разделение духа и тела, священного и мирского, бога и человека, разделение, доведенное до противоборства в учении Августина Блаженного, определило новую систему духовных ценностей, иное взаимоотношение добра и красоты. В этике противоречие добра и зла предстает как противоборство бога и дьявола. У Августина Блаженного есть учение «о граде Божием». Два рода любви, первыми выразителями которых были Каин и Авель,— «земная любовь к себе, доведенная до презрения к богу, и небесная любовь к богу, доведенная до презрения к самому себе», создают «два града» — земной (его ждет неизбежная гибель) и небесный (вечный). Род человеческий лишен небесного града из-за первородного греха и заклеймен каиновой печатью. Душа человека отягощена телесностью, человек обречен на вечное адское мучение после краткого земного существования, в котором он по собственной злой воле способен только грешить. Мудрость, мужество — проявление греховной гордыни; истинные добродетели — смирение, вера в бога, любовь к нему и надежда на спасение. Единственной формой земной активности человека, достойной одобрения, является религиозное подвижничество (аскетизм и борьба с еретиками).

В эпоху средневековья, в эпоху безраздельного господства церкви в духовной жизни общества, основной идеей становится мысль о ничтожестве человека перед лицом всемогущего бога. Всякое проявление земной активности — результат злой воли человека, поэтому следует отвергать земное как ложное, злое и безобразное. «Недосягаемый нравственный образец для стада Христова» — это спасающийся от соблазнов мира отшельник. Пословице античности «в здоровом теле — здоровый дух» противопоставлена церковно-христианская мудрость: «телесная немощность — необходимое условие силы духа».

Эта система ценностей, питаемая религиозным фанатизмом, сама была плодом всеобщего и жесточайшего подавления человеческой активности.

**Эпоха Возрождения** — эпоха вызревания капитализма и постепенного оформления его идеологии, его системы духовных ценностей. Не бог, но человек утверждается постепенно в центре вселенной, и мерой всех вещей оказывается человеческая природа. Этическая и эстетическая мысль первоначально обнаруживается в поэзии, в причудливом сплаве художественно-философской, художественно-научной и фантастической литературы, подобной трактатам «О героическом энтузиазме» Дж. Бруно, «О наслаждении, как истинном благе» Лоренцо Валлы, роману «Гаргантюа и Пантагрюэль» Рабле и «Опытом» Мишеля Монтеня.

Лоренцо Валла в своем учении за исходное берет человеческую природу, полагая, что эгоизм, т. е. в сущности чувство самосохранения, прирожден человеку. Человек по своей природе стремится к удовольствию и старается избежать страдания. Именно в этом «пружина» всех человеческих поступков. «Благо все то, что полезно мне»,— таков постулат Валлы. В трактате он высмеивает фальшь, ханжество и, главное, противоестественность монашеских добродетелей. Высшая ценность — не просто человек, а «Я» — самое близкое и самое ценное для каждого. «В первую очередь думай о себе, во вторую — о своих близких и в последнюю — обо всех остальных».

Мыслители, поэты, художники Возрождения (Пико де ла Мирандола, Дж. Бруно, Леонардо да Винчи, Дюрер, Петрарка, Франсуа Рабле) прославляют красоту, силу, неограниченные возможности человека. В отличие от античных и средневековых мыслителей в «иерархии ценностей» авторов периода Возрождения на первом месте — польза, на втором — красота и где-то потом — добродетель. Лоренцо Валла, впрочем, готов отдать первенство красоте, поскольку она всегда связана со здоровьем: «Теперь скажу о благах тела, из которых самое главное — здоровье...». «И никто не станет отрицать, что мужчины и женщины рождаются с красивой внешностью и склонностью к взаимному расположению, чтобы наслаждаться, взирая друг на друга и живя вместе».

Лучшие черты гуманизма Возрождения выразил Мишель Монтень. Он был далек от обожествления человека в духе итальянских гуманистов. Его тезис: «человек — произведение природы, ее часть» — означает, что человек не лучше и не хуже иных созданий природы. Самопрославление человека, стремление поместить его в центр мироздания стоят не больше, чем рассуждения гусенка, возомнившего себя средоточием мира. Не считая человека от природы ни добрым, ни злым, Монтень видит высшие духовные ценности в гуманности, честности, справедливости. Он говорит о «естественной добродетели», свойственной «людям простого звания, не испорченным фальшью и лицемерием отношений высшего общества», и находит, что к числу достойных представителей человеческого рода относятся именно простые люди и мудрецы. Твердость нравственных принципов отнюдь не противоречит жизнерадостному, полнокровному мировосприятию. Говоря о взаимосвязи внешней (физической) и внутренней (духовной) красоты, Монтень подчеркивает: «Не следует по чертам и выражению лица определять внутреннее существо человека и предугадывать его судьбу... Внешний облик сам по себе мало что доказывает, хотя некоторое значение ему придавать можно. И если бы мне пришлось кого-то бичевать, я бы гораздо сильнее хлестал тех злодеев, которые нравом своим нарушают обещания, начертанные, казалось бы, природой на их лицах: я бы жестче карал зло, скрывающееся за привлекательным обличием».

Идеология буржуазии 17—18 вв. взяла из богатейшего наследства Возрождения некоторые мысли. Например, об утверждении естественной, а не социальной основы единства добра и красоты: человек — часть природы, и все его качества и поступки сообразны его природе. Лучший завет Возрождения — мечта о гармонии личности, о неразрывности связи добра и красоты — остался в то время непонятым.

В учении Давида Юма (Англия) нормой оказывается утонченный вкус, единственный законодатель как в области морали, так и в области искусства. Добродетель и красота взаимосвязаны и представляют соединение полезного и приятного как для самой личности, так и для общества. В мире и в обществе соблюдается относительная гармония, не столь, разумеется, совершенная, как та, что предполагала источником творца.

Красота, в английской философии, занимает подчиненное положение: материалист Гоббс ею просто пренебрегает, Локк видит смысл красоты в смягчении нравов, в процессе воспитания джентльмена. По мысли Э. Берка, в основе «возвышенного» лежит стремление к самосохранению, а в основе прекрасного — стремление к общительности. Оба стремления коренятся в человеческой природе и проявляются в эгоизме и в чувстве любви к себе подобным. «Прекрасно все, что возбуждает любовь».

В эпоху, когда буржуазия боролась с абсолютизмом, дворянством и духовенством, было популярно учение энциклопедистов о связи общего и личного интереса на основе «изначального эгоизма» индивида. Ж.-Ж. Руссо писал, что искусство, как и науки, привели к порче нравов, они «украшают гирляндами цветов железные цепи, сковывающие людей». «Человек по природе добр», но то, что «выходит хорошим из рук мироздателя, вырождается в руках человека». Руссо резко противопоставляет этическое и эстетическое начала в человеке. В этике проявляется природная неиспорченность, естественность, свобода. А в эстетике, которую Руссо отождествляет с аристократическим искусством,— извращенность, ложность, моральная деградация. Вычурное, жеманное, пронизанное эротизмом дворянское искусство расслабляет и развращает; напротив — искусство правдивое, близкое и понятное народу, отличается мужественной и сильной красотой, воспитывает граждан Отечества.

По мнению Дидро, сферы добра и красоты имеют общее происхождение — развитие чувств и деятельность разума. «Когда мы воспринимаем отношения в нравах, перед нами морально прекрасное». Дидро считает, что красота должна быть нравственной, а «сделать добродетель приятной, порок ненавистным, смешные стороны выступающими,— вот намерение всякого честного человека, который берет перо, кисть или резец»

С развитием буржуазных отношений углубляется и усугубляется буржуазное мировоззрение. Вопреки тому, что писали теоретики, утилитарный подход привел к обесцениванию добра и красоты, не к «смягчению и утонченности нравов», а ко все большему их огрублению. Место жестокости занимает равнодушие.

Крупнейший немецкий мыслитель Иммануил Кант задумался, в этой связи, о природе добра и красоты. С его точки зрения, этическое и эстетическое имеют внеисторический характер, и не поддаются воздействию со стороны человека. Высшие, чистые принципы доброй воли Кант противопоставил миру необходимости, миру действия законов природы. Свобода человека, его деятельность доброй воли не ограничивается ничем, кроме внутренней самоценности человека. Свобода действия и принятия решения служила у Канта гарантией, условием личной ответственности за все совершаемое человеком. «Поступай так, чтобы максима твоей воли могла быть положена в основу законодательства»,— так звучит известный категорический императив Канта. Искусство, по его мнению,— «это способ представления, который сам по себе целесообразен, и хотя и без цели, но все же содействует культуре способностей души для общения между людьми».

В буржуазной философии 19 века важнейшими направлениями изучения этики и эстетики стали утилитаризм, позитивизм и вульгарный материализм. При всех различиях этих школ, у них была общая основа в понимании человека и его поведения. Мораль — это приспособление индивида к среде в общественных условиях, она — прямое продолжение биологического инстинкта самосохранения. Ценность морали в том, что она через религию, науку, общественное мнение воспитывает человека, изменяет его биологический механизм и, тем самым, делает человека способным к общению с другими людьми. Самоутверждение индивида, исходящего из принципа пользы, всегда корыстно, и нет оснований к тому, чтобы быть более полезным для других, чем для себя. Такое понимание природы добра и красоты нашло свое отражение в искусстве того времени (в частности, во французской литературе, с ее бесконечными описаниями быта и грубым натурализмом).

Проблема «эстетизации зла», а точнее внеморальности и элитарности «высокого искусства», очень интересовала Фридриха Ницше, который совершил «великую переоценку ценностей». Мораль есть «болезнь воли», она — создание и удел рабов, массы, симптом слабости, ничтожества, безобразия, уничтожения эстетического. Красота — спасительная иллюзия героического пессимизма, искусство — удел великих личностей, «радостное отдохновение» «сверхчеловека», свободного от морали. «Белокурая бестия», которую воспевает Ницше,— это квинтэссенция утонченного аристократизма, артистизма, эстетизма и жестокости. «Наивысшая мощь и великолепие человека» могут быть достигнуты лишь через разрушение «морали рабов», которая господствует со времен зарождения христианства. «Воля к власти», как ее понимал Ницше,— это эквивалент могучего биологического закона «право сильного». Мораль, содержащая хотя бы намек на равенство, должна быть уничтожена.

Идеи Ницше были развиты «эстетами» конца 19 века. Противопоставление добра и красоты развито до предела, до противопоставления искусства (как высшей истины)— самой жизни (как воплощению всего пошлого и низменного).

Некоторые мыслители того времени возрождают античную теорию о красоте как основе нашей жизни. Искусство не имеет и не должно иметь ничего общего ни с истиной, ни с моралью, оно призвано служить наслаждению и только наслаждению. «Художник не моралист... Порок и добродетель — материал для его творчества... Всякое искусство совершенно бесполезно» — таковы парадоксы Оскара Уайльда, одного из ярких представителей эстетизма.

Однако сторонники эстетизма довольно быстро убедились, что их переоценка ценностей ничего не изменила в действительности. Утратив иллюзии, поздние романтики начинают эстетизировать действительность, от которой с презрением отворачивались их предшественники. Порицая заурядный порок как пошлость и уродство, они воспевают «сатаническое». В искусстве и морали господствует, по выражению Флобера, «едва не доходящая до безумия склонность к тому, что порождено нашей гниющей плотью, это отвратительное смакование тлена».

Духовные наследники эстетизма превратили в 20 веке аморализм в «золотую жилу» «искусство для масс»; насилие и сексуальная агрессия как заурядные пороки современного общества утратили черты сатанизма и сомкнулись с грубейшим натурализмом, порок перестал быть утонченным перестал быть забавой аристократии.

* * *

Вообще, противопоставление добра и красоты, этического и эстетического — это один из показателей кризиса, упадка определенного социального строя. Концепции гедонизма (учения, которое объявляет наслаждение высшей добродетелью и смыслом жизни) служат во все времена и у всех народов оправданием разложения, нравственной деградации общества, чья цивилизация приходит в упадок. Гедонизм императорского Рима, папского Рима 15—16 веков, «галантного» Парижа времен Людовика XV, европейского декаданса конца 19 века при всем своем различии обнаруживает общие черты: отрицание моральных норм (причем не каких-то конкретных норм, а отрицание морали вообще), превращение искусства в своего рода наркотик, поиски забвения в плотском наслаждении.

Сближение понятий добра и красоты, морали и эстетики характерно для периодов подъема, расцвета того или иного общества. Принцип «калокагатии», например, зародился во времена античной Греции и несет на себе отпечаток «нерасчлененного единства» античного полиса. А русское понятие «прекрасного» (как единства внутреннего и внешнего, как синоним и красоты, и доброты, и ума) — уходит корнями в древнерусскую общину, принципы братства и коллективизма которой до сих пор тревожат души людей и заставляют их грустить о русском «золотом веке».

* * *

Строго говоря, существуют лишь две исторических формы этикета:

1. Патриархальная;
2. Демократическая.

Патриархальный этикет берет свое начало в самых глубинах веков — у начала человеческой истории. Первые его следы мы находим в дородовом человеческом стаде, где начинают формироваться представления о том, как вести себя индивиду в среде себе подобных. Необходимость возникновения этикетных норм была обусловлена — первоначально — чисто биологически. В человеческом стаде, в отличие от других животных сообществ, отсутствовали инстинкты, отвечающие за поддержание и сохранение рода. Человеческий детеныш рождается беспомощным, кроме пищеварительных и дыхательных рефлексов у него нет никаких природных приспособлений для выживания в этом мире. Ребенка необходимо учить сидеть, ходить, издавать сигналы и т. д. Уже на уровне биологической выживаемости встает проблема воспитания.

Постепенно, с накоплением в человеческом сообществе различных умений и навыков по обживанию и освоению окружающей среды, в воспитательный комплекс входит и система передачи этих знаний. Хранителями, трансляторами знаний были «старики» (в первобытном стаде средняя продолжительность жизни равнялась 30 годам). И племя начинает вырабатывать нормы поведения и общения со «стариками»: их уже не съедают, как бывало раньше (ибо зачем стаду «лишний рот», не способный себя прокормить?!), а, напротив, всячески оберегают и почитают. Чуть позднее появляется погребальный обряд — как символ уважения к ушедшим в мир иной.

Существование в первобытном сообществе было коллективным — и поддерживалось отношениями дружбы и привязанности к своим соплеменникам; и вражды и соперничества — с членами других племен.

Со становлением родового (первоначально — материнского) строя нормы поведения и нравственности проникают во все области человеческого бытия. Сложные традиции и обряды складываются и в экономической деятельности (охота, ткачество, рыболовство, приготовление пищи и т. д.); и в «политической» (управление внутри рода, взаимоотношения с соседями-соперниками по осваиванию территории, военные действия и т. д.); и в сфере воспитания; и в процессе бытия индивида (рождение, взросление, женитьба, смерть). Появляются новые традиции: инициации и табу, в которых закрепляются навыки жизнедеятельности, ритуализируется факт перехода в другую возрастную группу.

В родовом строе появляется и религия. С помощью религиозных канонов нормы поведения людей сакрализируются, им придается внеземное звучание.

На стадии отцовского рода — при патриархате — с развитием человеческих умений по осваиванию окружающей среды, с бурным ростом того, что принято называть «производительными силами», с возникновением зачатков государственной власти и появлением имущественного расслоения членов общины, формируется и новая мораль, новый «кодекс чести» человека. В нем закрепляется, в первую очередь, власть отца-деспота, полноправного владыки большой семьи и всего этой семье принадлежащего (земли, строений, домашней утвари, скота, жены, детей...).

В дальнейшем патриархальное право распространяется и на другие сферы человеческого бытия.

Религия закрепляет отцовскую власть, строя по принципу «отцов и детей» схему взаимоотношений человека и Бога.

Правовые отношения в образующихся государствах наделяют верховного владыку теми же безраздельными полномочиями, что существуют у отца-деспота в патриархальной семье. «Государственные мужи» не без основания усматривают в отцах семейств соперников по власти, что служит началом урезывания прав домашних деспотов. Впрочем, эта борьба носила достаточно локальный характер, и касалась лишь тех сторон жизни, которые имели принципиальное значение для поддержания государственности как таковой.

Человечество развивалось и изменялось. Но патриархальные каноны сохраняли свое главенствующее положение. В феодальном, например, обществе нравственные нормы конструируются так же, по знакомой схеме:

Бог-отец — и его грешные дети;

отцы церкви — и прихожане, «сыны» их;

феодал («батюшка, отец родной») — и его семейство (крепостных крестьян) и т. д.

Патриархальные нормы закрепляются и в первых, печатно изданных пособиях по этикету (в Европе — трактат Альберти «О семье», в России — книга Сильвестра «Домострой»).

Следы патриархальной нравственности и этикета широко бытуют и по сей день — и не только в среде отсталых народов, и племен, сохраняющих древнейшие формы цивилизации.

* * *

Демократический этикет имеет несравненно более короткую историю. Вероятно, впервые его можно отыскать в Древней Греции,— где отношения между свободными гражданами полиса имели весьма раскрепощенный, дружеский характер. В восточных государствах-деспотиях, в громадной Римской империи о дружественности и равенстве граждан не могло быть и речи (по различным — весьма объективным — причинам взаимоотношения и этикетные нормы носили тяжелый отпечаток «патриархальщины», строились по той же схеме «дети-отцы»).

Но Древняя Греция в период античности являла образцы нравственности, не обремененные столь тяжелыми оковами. (Может, это и послужило причиной быстрого краха цветущей культуры и цивилизации древних греков?..)

С падением античности надолго канул в лету и свободный стиль общения. Его возрождение — как и Возрождение вообще — начинается в Европе лишь с ослаблением тотальной власти церкви, с угасанием бесконечных междоусобных войн князей-феодалов, с расцветом наук и искусств.

Демократизация этикета начинается с освобождения его от оков «патриархальщины», со снятия клейма «отцы-дети» со всех человеческих взаимоотношений. Это становится первым этапом демократизации этикета.

Конечно, столь радикальные перемены касаются, в первую очередь, власть имущих, знатных и богатых. Они — в своей сословной среде — начинают вырабатывать пышные церемонии со сложнейшими, строго выписанными правилами поведения, общения, одевания, перемещения и т. д. и т. п. Именно они придумывают стиль жизни, получивший собственно название «этикет». Этикет — как способ существования придворной публики европейских монархов.

(Отметим, что все вышесказанное, вообще, имеет отношение лишь к европейской, так называемой «западной» цивилизации. Ибо Восток всегда жил своей обособленной духовной жизнью. И в области нравственности и этикета опирался на два крупнейших «кита»:

— феодальную форму патриархальности;

— различные религиозные системы, которые на Востоке гораздо шире и глубже проникают в человеческое бытие, чем то принято на Западе).

Но сословный характер этикета тех лет все же не отменяет первые признаки его демократичности.

В дальнейшем, с возникновением, развитием и укреплением власти «третьего сословия» — буржуазии — этикет начинает менять свое лицо, приспосабливаясь к изменившимся социальным условиям. Он перестает быть привилегией аристократов — ибо они перестают, подчас, быть богатыми и власть имущими, оставаясь лишь знатными.

И этикетные нормы расширяются, вовлекая под свою сень недавних «выходцев из народа». Что неизбежно делает этикет все более демократичным, освобождает его от излишней вычурности, бессмысленной эталонности и неукоснительной жесткости. Вторым этапом демократизации этикета можно назвать его освобождение от «власти двора», его выход в более широкие слои народонаселения, чем те, что собирались в приемных и залах монархов.

Но на этом этапе человеческой истории этикет становится демократичным лишь для верхних слоев общества. Широкие массы «простого народа» продолжают жить по заветам патриархата, воссоздавая вновь и вновь нравственные нормы времен родового строя. (Что не удивительно, ибо и сама жизнь — ее экономическая и бытовая стороны — мало чем отличалась для крестьянина 19 века от жизни крестьянина века, скажем, 9-го: то же почти натуральное хозяйство, та же большая семья, тот же неустанный труд по поддержанию жизнедеятельности и воспроизводству...).

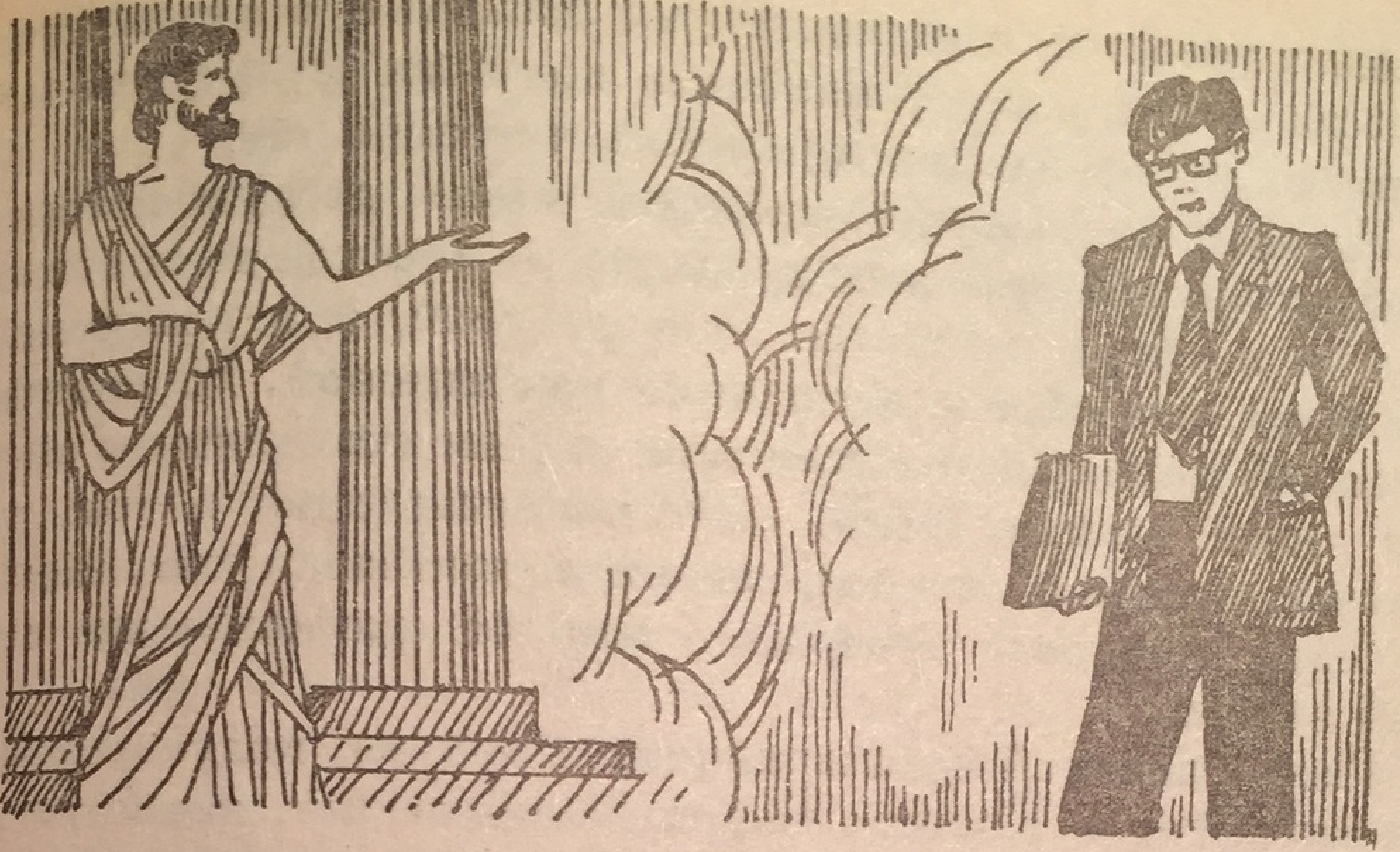
Лишь в 20 веке, когда на смену понятию «третье сословие» приходит явление, называемое «средний класс» — происходит подлинная, действительная демократизация этикета. В «средний класс» объединяется все большее число людей, имеющих сопоставимый доход, образование, образ жизни, общественный престиж, сходную самооценку.

Сам стиль жизни становится все более универсальным (один и тот же человек предстает во многих лицах):

— и как участник экономического процесса;
— и политического процесса;
— и как член определенного профессионального сообщества;
— и как семьянин;
и как потребитель и, часто, создатель культурных ценностей;
— и как турист;
— и как физкультурник (или спортсмен);
— и как хозяин торжественного празднества;
— и как гость и т. д., и т. д.).

Именно в наше время завершился третий этап демократизации этикета — этикет окончательно потерял свой сословный характер, перестал быть этикетом богатых и власть придержащих. Выработались принципиально новые формы этикета, основанные:

— на профессиональных особенностях;
— на своеобразии тех или иных жизненных ситуаций;
— на специфичности некоторых сфер жизнедеятельности современного общества.



## Глава 2. Западный этикет «От Ромула до наших дней»

**Вежливость** — это сумма маленьких жертв, приносимых нами окружающим людям»,— сказал американский философ Эмерсон.

Каждый народ сформировал свои «обряды жертвоприношения», которые при всем их многообразии и постоянной изменчивости имеют общие черты. На стиль жизни, быта, общения людей оказывают влияние многие факторы: и природные условия, и климат, и экономические процессы, и вся предшествующая история, и перспективы развития народа и страны.

Народы, живущие по соседству, часто имеют не только схожие природно-климатические зоны, но и некоторую, до известной степени, общую историю. Взаимовлияние, взаимопроникновение культур происходит через торговые, научные, производственные и др. связи — в мирных условиях. И через прямую агрессию и оккупацию — в период войн междоусобиц. Чем ближе живут народы друг к другу на географическом протяжении, тем ближе оказывается и их временное, культурное пространство. Не случайно, поэтому, принято говорить о цивилизации Запада и о цивилизации Востока — как о двух наиболее крупных культурно-исторических образованиях в истории человечества.

Каждая из этих цивилизаций имеет долгую историю. Каждая выработала свои традиции — и в сфере производства, и в сфере искусства, и в религии, и в воспитании, и в быту, и в образе мышления как таковом. И, конечно, у каждой цивилизации есть свои нормы поведения и общения людей между собой, свои представления о том, как человек должен одеваться, говорить, двигаться «на людях». То есть, попросту говоря, у каждой цивилизации есть свой этикет.

Под Западной цивилизацией принято подразумевать Старый Свет — Европу. Европейский этикет, несмотря на большое количество стран и народов, населяющих эту сторону света,— явление достаточно единое, однородное. Но это единство образовалось не сразу. Первоначально этикетные формы носили явный отпечаток народных традиций, затем приобрели сословный характер, и стало необходимым говорить не о «французском» или «английском» этикете, а об этикете «дворянском» или «буржуазном», этикете «двора» или «этикете простолюдинов».

* * *

Историю европейского этикета, его развитие во времени и пространстве можно проследить по дошедшим до нас литературным и культурным источникам.

Еще в античной литературе мы сталкиваемся с обычаями и правилами поведения того времени. Например, в скандинавской «Зaae» довольно подробно рассказывается об обычаях застолий, и особое внимание уделяется правилам произнесения тостов.

Тем или иным нормам и правилам поведения посвящены многие, даже очень древние, трактаты и книги. Так, Гомер в «Одиссее» описывает нравы богов и героев. Их поступки и образ мыслей предлагаются в качестве образца для подражания простым смертным. Интересно, что при этом сколь-нибудь устойчивого морального кодекса еще не формулируется. Просто есть герои, они совершают героические поступки, и не задумываются над их нравственным содержанием.

Гесиод в книге «Труды и дни» также уделяет немало внимания нравам и традициям. Например, выписывает правила поведения для женщин, те нормы, которые должна соблюдать мужнина жена. И у Гесиода, в отличие от Гомера, уже есть нравственная позиция, уже есть определенные, сформулированные правила поведения людей. В основе его кодекса — труд, справедливость, бережливость, расчетливость, законность.

«**Признак изящества** — *приличие*, **признак щегольства** — *излишество*», — так рассуждал о нормах приличия афинский оратор Исократ (436—338 гг. до н. э.).

Знаменитые «семь мудрецов» Древней Греции формулируют свои этикетные нормы: «Почитай старших», «Обуздывай гнев» (Хилон), «Спеши угодить родителям» (Фалес), «О богах говори: они есть» (Биас), «Предпочитай старые законы, но свежую еду» (Периандр), «Ничего слишком» (Солон) и пр.

В период античности большое влияние на умы и души людей (граждан полиса, разумеется) оказывали философы, к которым в то время относили всех, посвящающих себя умственным занятиям. Причем, влияние это распространялось не только через беседы, трактаты и публичные выступления. Предметом обсуждения и образцом для подражания становилась повседневная жизнь философа, особенности его поведения, речи и т. д. Таким образом, своего рода этикетным кодексом становились для учеников и последователей жизнь и манеры учителя.

Множество исторических анекдотов рассказано о «житии и подвигах» циника Диогена, который, как известно, жил в бочке и позволял себе много лишнего в отношении как «ближних», так и «сильных мира сего». Рассказывают, что к Диогену пришел поговорить Александр Македонский, философ же попросил его отойти и не загораживать Солнце. Среди бела дня бродил Диоген по улицам и кричал. «Ищу человека». Будучи приглашен на пир к патрицию, Диоген стал плевать на ковер. А когда патриций попросил его не портить ценные вещи и плевать на те предметы, которые стоят недорого, Диоген, оглядевшись, плюнул патрицию в лицо... Ну, чем не образец добродетели, достойный подражания?

Менялось время — менялись и нравы.

В Древнем Риме к Юлию Цезарю обращались просто «Цезарь». С укреплением императорской власти начали вырабатываться особые правила обращения к монарху и правила, регламентирующие жизнь двора. Византийский император Константин стал внедрять иерархические отношения среди аристократии и ввел титулы, которые были обязательны при обращении к лицам, принадлежавшим к знати. Соответственно рангу и титулу каждый придворный должен был участвовать в церемониях, выполняя строго определенные функции.

Первыми книжными руководствами по поведению были «Манеры за столом» и составленная в 1204 году испанцем Петрусом Альфонсом «Дисциплина клерикалис». За ними следовали книги о правилах поведения. Так, в Гамбурге в 1716 году была издана книга с обстоятельным названием «Обычаи для вежливой и приличной беседы и жизни, для обхождения с высокими благородными лицами, себе подобными и женщинами, а также обучающие женщин умелому обхождению».

В наше время многие из правил этикета носят чисто традиционный характер. Хотя в свое время (в момент возникновения этих правил) они были сугубо практическими. Например, подымаясь по лестнице мужчина идет впереди женщины — требование, которое диктовалось длинным, часто со шлейфом, платьем женщины и свечным освещением, так как мужчина нес подсвечник, и на платье можно было легко наступить. (Впрочем, в настоящее время это можно объяснить слишком короткой женской одеждой...) Но и сегодня мужчина традиционно поднимается по лестнице впереди женщины и спускается позади.

У европейских народов принято, приветствуя друг друга, пожимать руки,— и это истолковывается как символ уважения. Но первоначально протянутая ладонью вверх правая рука подтверждала миролюбие человека — он демонстрировал, что в руке нет оружия, камня, ножа. И если другая сторона была также мирно настроена, то следовало непроизвольное рукопожатие — приветствие.

И обнажать голову стали из мирных побуждений, выражая покорность. Началом этого обычая послужило снятие шлема на арене рыцарского боя.

До сих пор существует традиция, что женщина идет по правую сторону от мужчины. И это правильно, ведь с левого бока у него находятся ножны со шпагой, которой он, рыцарь, защитит свою даму в случае опасности. По тротуару же, или вдоль дороги мужчина всегда идет с той стороны, с которой женщине могут угрожать дорожные опасности: перевернувшаяся карета, встревоженная лошадь или брызги из-под колес промчавшегося автомобиля.

Конечно, не все, когда-либо по необходимости возникшие, правила этикета пережили свое время. Некоторые правила умерли сами, «естественной смертью», чуть позже того, как исчезли социальные или бытовые условия, их породившие. А некоторые этикетные нормы подвергаются искусственным нападкам со стороны реформаторов общественной жизни различного толка. К слову сказать, во время опустошительной эпидемии гриппа после первой мировой войны в Европе по инициативе медиков возник Союз упрощения приветствия. На улицах многих городов можно было встретить людей, которые носили на груди специальный значок, сигнализирующий что его владелец здоровается без рукопожатия и не приподнимая шляпу на голове.

Но, как нетрудно заметить, и рукопожатие, и приподнимание шляпы при встрече пережили эпоху великих эпидемий, и «здравствуют» по сей день.

«Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а евреи, входя в синагогу, покрывают голову. В католических странах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, а в Китае — белый. Когда китаец видит впервые, как европеец или американец идет под руку с женщиной, порой даже ее целует, это кажется ему чрезвычайно бесстыдным. В Японии нельзя зайти в дом, не сняв обуви; в ресторанах на полу сидят мужчины в европейских костюмах и носках. В пекинской гостинице мебель была европейской, но вход в комнату — традиционно китайским (ширма не позволяла войти прямо). Это связано с преданиями о том, что черт идет напрямик, а по нашим представлениям черт хитер, и ему ничего не стоит обойти любую перегородку. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европеец начинает восторгаться вещицей в доме китайца, хозяин ему дарит этот предмет — того требует вежливость. Мир многообразен, и не стоит ломать голову над тем или иным обычаем»,— так описывал свои впечатления о путешествиях по разным странам И. Эренбург.

Приветствуя вас, европеец пожмет вам руку, американец еще и похлопает по плечу. Японец низко склоняется в поклоне. Акамба в Кении в знак глубокого уважения плюет на встречного, а представитель племени масаи при встрече сначала сплевывает, потом плюет на собственную кисть и только после этого позволяет пожать себе руку На Замбези хлопают в ладоши и делают реверанс.

Свое миролюбие арабы выражают скрещиванием рук на груди, туркмены — засовыванием рук в длинные рукава, китайцы — поклоном, с вытянутыми вдоль боков руками.

Приветствуя другого, еврей скажет «мир вам», китаец спрашивает: «Ел ли ты?», перс желает: «Будь весел», а зулус сообщает: «Я тебя вижу».

У каждого народа — свои традиции. Различия обусловлены историческими и местными условиями, характером народа и другими факторами. Традиции никогда не шагают в ногу с культурой, поэтому у народов с высокой культурой могут сохраняться некоторые устаревшие обычаи.

Несомненно, многие правила поведения, видоизменяясь, приспосабливаясь каждый раз к возникающим условиям, продолжали свою жизнь. В средние века родился новый социальный институт — институт двора. Двор — как коллектив людей, зависящих от могущественной особы. Рыцари, придворные художники, дипломаты имели свой социальный статус и свои строгие нормы и правила поведения. Придворный этикет интересен, в том числе, и потому, что сформированные тогда нормы и правила галантного поведения во многом сохранились и лежат в основе нашего этикета.

Двор требовал прежде всего особых личностных образцов, так как профессиональные занятия человека должны были быть незаметны, не на виду. Не следовало обнаруживать особых усилий для их выполнения — все легко, непринужденно, между прочим. Единственным достойным занятием для придворного раннего средневековья считалось занятие рыцаря, но в то же время рыцарь должен был хорошо уметь делать все, за что ни возьмется. При дворе человек оценивался по тому, что он вносил в придворную культуру с ее ориентацией на пиршества и развлечения. Турниры, состязания, охота заполняли утренние часы, а вечером давались маскарады и балы. Главным стимулом было желание блеснуть, выделиться, стремление к помпезности.

Первоначально у феодалов особенно почитаются воинские доблести, физическая сила. Мужество, удаль, презрение к смерти, воинская верность и удача — вот что воспевается в народных сказаниях о рыцарях — в «Песне о Роланде», «Сказании о Сиде», в «Слове о полку Игореве» и др. Светский феодал-рыцарь во Франции должен был обладать семью рыцарскими «добродетелями»: владеть копьем, фехтовать, охотиться, ездить верхом, плавать, играть в шахматы, уметь слагать стихи возлюбленной даме. Именно эти качества воспевает в рыцарях нравоучительная европейская литература 12—14 веков.

Одним из наиболее волнующих (особенно юные девичьи души) остается мифологизированное «рыцарское» отношение к женщине как к «Прекрасной Даме». В реальной же средневековой жизни все выглядело отнюдь не столь радужным, как это представляется нам сквозь призму прошедших веков и сквозь толщу прочитанных «рыцарских» романов.

Забота и воздыхание о Даме, сидящей где-то на балконе во время поединков рыцарей, были скорее исключением, чем правилом жизни. А вообще-то речь шла о любви отнюдь не платонической, и, чаще всего, с чужой женой. Что касается соблазненной «Прекрасной Дамы», то романтическое увлечение кончалось, иногда, весьма печально: сожжением на костре. (И что любопытно, столь жестокое наказание не отпугивало, а скорее притягивало симпатии и интерес к адюльтеру). В средневековой Франции, прославившейся куртуазным служением благородной даме, где ради взгляда и жеста красавицы сражались на турнирах, где любовь и поклонение воспевались трубадурами и труверами, муж мог подвергнуть лишь только заподозренную в неверности жену наказанию кнутом, мог погрузить ее в воду в клетке, мог сослать ее в монастырь.

Но, как бы то ни было, кодекс рыцарской чести лег в основу придворного этикета более позднего времени, который, в свою очередь, оказал существенное влияние на становление этикета наших дней.

Эпоха Возрождения оставила нам интереснейший трактат Л. Б. Альберти «О семье», написанный в форме беседы между отцом и пятью его сыновьями. Семья, по мнению Альберти, должна быть большой, все поколения должны жить вместе. В семье царят патриархальные отношения и поэтому непререкаем авторитет отца, а также власть и право старших. Альберти перечисляет основные моральные заповеди, сохраняющие семью: трудолюбие, справедливость, миролюбие, самообладание, скромность. Еще один немаловажный момент выделяет автор: «Пусть ваши расходы будут равными доходам или меньше доходов». Главной женской добродетелью (после невинности к моменту брачной ночи) Альберти считает умение вести домашнее хозяйство (не рассчитывая на помощь мужа) и... молчать, слушая его поучения и наставления.

Многие положения трактата Альберти перекликаются с российским «Домостроем» (16 век). И хоть до русского Ренессанса было еще ой как далеко, но многие правила и обычаи у нас с Европой были на удивление общими.

В период укрепления абсолютной монархии, в период, когда вместо сотен маленьких княжеств на территории Европы начинают возникать и мужать крупные государства, меняется и быт придворной жизни. Это уже не «рыцарские попойки» времен короля Артура с их грубоватой простотой и безыскусностью. Это уже строго канонизированная, пышная, чопорная церемонность.

В это время появляются различные пособия по этикету, который становится настолько сложным, что при дворах появляются специальные люди, знающие все тонкости этикета и следящие за его безусловным исполнением — церемонийместеры. А чуть позднее появляется и резкая критика «идиотизма придворной жизни». «Вообразите себе... человека невежественного в законах, чуть не прямого врага общественного блага, преследующего единственно свои личные выгоды, преданного сладострастию, ненавистника учености, ненавистника истины и свободы»,— писал Э. Роттердамский.

Все же при этом в своем кругу придворные должны были строго соблюдать понятия чести. Но и придворная честь, по мнению Монтескье, это выражение интереса к собственному образу в глазах окружающих (а не внутренняя потребность). И человек должен говорить правду только потому, «что человек, привыкший говорить правду, кажется смелым и свободным», и быть вежливым не потому, что не может иначе, а потому, что вежливость свидетельствует, что мы не низкого звания.

Придворный этикет самым строжайшим образом регламентировал всю дворцовую жизнь. Члены семьи монарха должны были в определенный час вставать. Точно указывалось, кто обязан присутствовать при одевании монарха, кто должен держать и подавать одежду, туалетные принадлежности и прочее. Заранее было определено, кто сопровождает монарха, как проходят церемонии аудиенций, обедов, прогулок, балов.

Представленная ко двору женщина, удаляясь от царствующей особы, должна была двигаться спиной к выходу, ногой отбрасывая шлейф своего платья, чтобы не запутаться в нем. Этикет точно регламентировал, на какую высоту, переступая через порог, могли поднимать юбки придворные дамы различных рангов.

Этикет требовал, чтобы слуг окликали, крича во весь голос: «Эй! Эй!» Этикет предписывал количество и конфигурацию линий, которые должны вычерчивать при реверансе министры, герцоги, прочие представители знати.

В старых хрониках и мемуарах придворных можно найти свидетельства того, как из-за мелочей, связанных с этикетом, нередко вспыхивали ссоры, осложнявшие политические отношения между государствами. Ссоры возникали из-за того, на что предлагалось сесть (на кресло с подлокотниками, на стул с высокой спинкой или на табурет), из-за нарушающего этикет движения правой или левой рукой, количество шагов, которые надлежало сделать, кланяясь монарху.

Высмеивая аристократические нравы, Вольтер рассказывал, что совершающие прогулки в экипажах иностранные послы при французском дворе напоминали цирковых наездников, разыгрывающих призы на арене. И когда однажды экипажу испанского министра удалось опередить экипаж португальского посла, об этом «важном» событии тотчас была отправлена депеша королю Испании.

В эпоху расцвета королевской власти говорили, что законы этикета связывают монархов гораздо сильнее, чем законы конституций. Существовало выражение: «Этикет делает королей рабами двора». История знает случаи, когда из-за стремления во что бы то ни стало соблюсти этикет приносились в жертву человеческие жизни.

В «Мемуарах об испанском дворе» де Ольнуй (18 век) рассказывала о случае, который произошел при дворе Филиппа II. Королева хотела показать знати, что она хорошая наездница, и выбрала себе очень строптивого коня. Почувствовав седока, конь сразу поднялся на дыбы. Королева упала, нога застряла в стремени. Конь помчался, волоча королеву за собой. Это произошло под стенами дворца. Король видел все с балкона, площадь была полна знати, но никто не решился помочь незадачливой наезднице: никому нельзя было дотрагиваться до ноги ее величества. Наконец, двое придворных все-таки решились. Вытащив из-под коня полумертвую королеву, они тут же вскочили на своих коней и поспешили прочь, дабы скрыться от королевского гнева. Их мужество современники видели не в том, что они остановили скачущего коня, а в том, что они нарушили правила этикета.

Другой испанский король — Филипп III — во имя этикета пожертвовал своей жизнью. Сидя у камина, в котором слишком сильно разгорелось пламя, он не позволил никому из придворных поставить заслонку и не отодвинулся сам (придворный, который должен был следить за камином, отсутствовал). Король решил не двигаться с места, хотя пламя уже обжигало ему лицо: в этой стойкости он видел проявление своей монаршей чести. От полученных ожогов через несколько дней король умер.

Определенный этикет существовал и в религиозной жизни, в кругах духовной аристократии. Если во времена первых христиан самые почитаемые апостолы именовались просто Петром и Павлом, то те, кто называли себя их слугами и последователями, требовали именовать себя «Ваше святейшество». Папа Пий IV отдал под суд инквизиции «простого доброго пастыря из Хольштейна» только за то, что тот обратился к нему в письме «Пию IV, слуге служителей бога» (за что и сел в тюрьму).

В романе Л. Фейхтвангера «Гойя» приводятся такие факты: «Придворный устав, столь же строгий и торжественный, как и сам Эскуриал, требовал, чтобы владыки Испании проводили в каждом из своих замков точно установленное время... сроки были точно установлены. Карлос III, отец ныне царствующего короля, скончался из-за этого строгого устава: не вняв предостережениям врачей, он, несмотря на начинавшееся воспаление легких, переехал в Эскуриал в предписанное церемониалом время».

Расписано было все — от пряжек на обуви до прически, от переодевания до приема гостей. «Королева Испании сидела за туалетным столом,— пишет Л. Фейхтвангер.— Церемонно прислуживали ей дамы из высшей знати; движения их были строго определены этикетом: юбку ей подавала такая-то герцогиня, кофту — такая-то графиня, подвязки — такая-то маркиза. Жесты их были округлы, лица-маски нарумянены и набелены; с застывшей улыбкой меланхолично двигались они по комнате, словно разряженные заводные куклы...»

* * *

Однако внешний лоск поведения не обманывал даже современников. Так, в своей книге «Характеры», опубликованной в 1688 году, Ж. Лабрюйер, характеризуя человека двора, писал, что «придворный всегда владеет лицом, взглядом, жестами; он скрытен и непроницаем, умеет таить недоброжелательство, улыбаться врагам, держать в узде свой нрав, прятать страсти, думать одно, а говорить другое, и поступать наперекор собственным чувствам. Это утонченное притворство не что иное, как обыкновенное двуличие».

«В человеке, плохо воспитанном, отвага становится грубостью, ученость — педантизмом, остроумие — шутовством, простота — неотесанностью, добродушие — лестью»,— защищал правила этикета Д. Локк, и был, безусловно, в чем-то прав.

Воспитанность, культура, аристократизм, учтивость, умение вести себя в обществе — всему этому учили не всех, а только избранных. И хорошие манеры стали признаком превосходства, просвещенности в противовес грубости и вульгарности простолюдинов. Неудивительно, что просветители 18 века рассматривали придворный этикет как средство власти, расслоения, еще большего отдаления от народа.

Ж-Ж. Руссо осуждал не только придворный этикет и салонные манеры, но и светские формы учтивости, и даже театр как форму искусства, соответствующую таким вкусам. Он считал, что «до того, как искусство обтесало наши манеры и научило наши страсти говорить готовым языком, нравы у нас были грубые и простые, но естественные».

Протестуя против условностей общества и распущенности нравов, Руссо тем самым осуждает любую форму социального неравенства, но, осуждая, осуждает все, не пытаясь разобраться в двойственности процесса цивилизации: «Ныне, когда хитроумные ухищрения и тонкий вкус свели искусство нравиться к определенным принципам, в наших нравах воцарилось низкое, обманчивое однообразие... вежливость без конца чего-то требует, благопристойность приказывает, мы без конца следуем обычаям и никогда — собственному разуму...»

Этот радикализм стал теоретическим обоснованием отмены этикета (как правил поведения) вообще. Великая французская революция внесла свою лепту в дело «преобразования нравов». Правда, революционеры не отрицали некоторых правил учтивости.

«Бедность избавляет от этикета»,— заметила Жорж Санд. Люди из «простонародья, относились к этикету аристократов с насмешками. Об этом свидетельствовали нравы периода Великой французской революции конца 18 века. В это время беспощадно искоренялись старые нормы взаимоотношений между людьми. Головной убор свободный гражданин должен был снимать лишь тогда, когда было жарко голове или при произнесении публичной речи. В письмах следовало писать не «ваш покорный раб, слуга» и т. п., а «ваш согражданин, брат, друг, товарищ и т. п.». Вместо обращения на «Вы» декретом от 8 ноября 1793 года было введено обращение на «ты».

Депутат Шалье внес в Конвент проект постановления о республиканских формах вежливости, одежде, обычаях. «Республиканская вежливость,— говорилось в проекте,— вежливость самой природы». Этим она противопоставлялась изысканной и условной вежливости аристократии. Шалье резко восставал против «преувеличенной, искусственной, чопорной учтивости, аристократической элегантности и церемониальности, которые культивировались тиранами для того, чтобы импонировать и властвовать».

Но и хартия Великой французской революции — Декларация прав человека и гражданина — почти не коснулась прав женщины. «Муж обязан оказывать покровительство жене, а жена — подчиняться мужу». Жена должна была следовать за мужем, муж мог запретить своей жене работать, мог распоряжаться ее имуществом и читать ее письма. Основное место замужней женщины — дом. Отношения между домочадцами должны были соответствовать определенным правилам, без бурных страстей, эмоций. Они должны были быть вежливо-почтительными и между мужем и женой, и между родителями и детьми.

При этом внешняя пристойность определялась отнюдь не искренней теплотой во взаимоотношениях. Очень часто мужа и жену ничто не связывало, даже интимные отношения, но это не мешало супругам быть вежливыми и соблюдать строжайшие нормы этикета (возможно, именно поэтому предписания и были так строги).

Как это свойственно социальным потрясениям вообще, Великая французская революция вторглась не только в жизненный уклад знати, на руководящую роль которой, собственно говоря, и покушалась. Она внесла существенные изменения в быт и нравы простолюдинов.

Жизнь простого народа на всем пространстве Европы всегда существенным образом отличалась от жизни аристократов и богачей. И в то время, как аристократы с брезгливостью сторонились бедноты и крестьян, те, в свою очередь, отвечали им насмешками и издевательствами (правда, за глаза).

Крестьянский быт, как, впрочем, и быт небогатого горожанина-ремесленника, мало менялся в Европе времен феодальных княжеств, и позже — во времена развития могущественных феодальных государств. Натуральное хозяйство служило основой жизни и быта, определяло и особенности культуры, поведения. Патриархальность пронизывала жизнь простолюдина: в семье царил культ старшего по возрасту, соблюдалось беспрекословное ему подчинение. За пределами семьи — безраздельная власть феодала, который воспринимался также сугубо патриархально: как мудрый, жестокий, но справедливый отец, который дает жизнь, покровительствует, оберегает, руководит.

Этикетные нормы феодального общества строились по типу «отцов» и «детей» — и простолюдин ощущал себя «ребенком» и феодала, и старшего (мастера цеха или старосты деревни), был он и «ребенком» Господа.

В народной культурной и обрядовой жизни чудесным образом переплелись вековые традиции, уходящие корнями в древние верования и мифы, и более поздние обряды и законы, привнесенные христианской религией.

Чем не этикетная норма — запрет говорить во время еды? А ведь правило это основано на древнем поверье, что во время еды изо рта может вылететь душа — и поэтому рот нельзя открывать широко и надолго. Многие народы разработали сложнейший ритуал стрижки волос и укладывания прически. Это вызвано верой в то, что волосы являются органичной частью головы и связаны с мозгом. Неосторожное обращение с волосами может провредить рассудок человека.

Христианские идеи повиновения и смирения регламентировали жизнь там, куда не проникли древние мифы.

* * *

*Патриархальность* как жизненный уклад был присущ всем европейским народам (и некоторое свое влияние сохраняет до сих пор). Но чаще всего он ассоциируется (особенно в нашем, русском сознании) именно с Россией, с «русским духом».

Вероятно, это связано с тем, что Россия гораздо позже других народов вошла в единую европейскую цивилизацию. Жила достаточно замкнуто, вдали от потрясений, вызванных в Европе то техническими революциями, то перекраиванием границ феодальных княжеств, то социальными волнениями крепнущего «третьего сословия».

Россия берегла и лелеяла свой патриархальный мир, его тишину и размеренность. «Зеркалом», отразившим русский быт всей допетровской эпохи, может служить изданный в 17 веке свод правил поведения горожанина, которым он должен руководствоваться в отношении к светской власти и церкви, семье и слугам,— так называемый «Домострой». В нем подробно излагались наставления по воспитанию детей, ведению хозяйства, приготовлению пищи, приему гостей, свадебным обрядам, торговле и т. п. «Домострой» охватывал все стороны жизни зажиточных городских семей. «И самые правила, и обычаи, здесь предписываемые, ведут свое начало с древних времен»,— считает один из первых исследователей «Домостроя» И. Порфирьев (1891).

Несмотря на то, что «Домострой» первоначально написан Сильвестром с частной целью — дать руководство своему сыну Анфиму, в нем выражаются не частные взгляды самого Сильвестра и не только воззрения и правила современного ему русского общества 16 века. В «Домострое» — отражение всей предшествующей жизни. Он не представляет точную картину жизни этого общества, «это не исторический рассказ о том, как идет жизнь, а сборник правил и наставлений о том, как должно жить, и походит больше на дидактическую поэму, где главный элемент не исторический, а дидактический».

Глава семьи, по «Домострою», был неограниченным владыкой домочадцев. «Домострой» помогал учить детей ремеслу и торговле, при неповиновении советовал «сокрушать ребра». Жена, по «Домострою», участвует в воспитании детей и ведет хозяйство, но ее следует при совершении оплошности наказывать «грозно».

Таким образом, весь этикет домашней жизни — основной формы общения людей в тогдашние времена — сводился к повиновению домашнему деспоту, воля которого определяла конкретные правила поведения каждого домочадца, каждого, кто находился в зависимости от него. Неограниченная власть главы семьи прежде всего соответствовала духу феодальных отношений, когда князю, боярину приписывалась роль отца своих подданных. В связи с этим слово «домострой» стало нарицательным, означающим консервативный бытовой уклад жизни.

«Домострой» учит «не красть, не солгать, не оклеветать, не завидовать, не осуждать, не бражничать, не насмешничать, не помнить зла, не гневаться ни на кого. С большим быть послушным и покорным, со средним —

любовным, к меньшим и убогим — приветным и милостивым».

Он предписывает не только правила поведения и воспитания, но и затрагивает некоторые религиозные обряды: «...аще с кем о Христе целование сотворите, такоже дух в себе удержав, поцеловатисе, а губами не плюскати, поразсуди: человеческия немощи, нечювьственаго духа гнушаемся чесночного, хмелного, болного и всякого смрада. коль мерско Господеви наш смрад, и обоняние — сего ради со опасением творити».

Находим мы в «Домострое» и «золотое правило»: «Чего сам не любишь, того и другому не делай». Однако «Домострой» — это скорее свод нравственных, чем этикетных правил, это скорее «что надо делать», а не «как надо».

В бурную эпоху Петра I, подготовленную всем ходом исторического развития страны, жизненный уклад русских людей резко изменился. Поставив одной из своих задач европеизировать его, Петр I стал с невиданным доселе размахом вводить различные новшества в поведенческую жизнь и быт, прежде всего в среду помещиков.

Новый покрой платья, парики, бритье бороды,— все это предусматривалось широким планом преобразования России, как и коллегиальные учреждения, школы, издание книг, газет и т. п. Реформы, проведенные Петром I, вскоре сказались на быте тогдашнего дворянства, который стал значительно отличаться от быта прежних поколений дворян. Создавались особые руководства для молодых людей; в них подробно указывалось, как надлежит вести себя в обществе. Так, в 1717 году по распоряжению Петра I была издана переводная книга «Юности честное зерцало, или показа к житейскому обхождению, собранное от разных авторов». В этой книге давались советы молодым дворянам, как держать себя в обществе, чтобы иметь успех при дворе и в свете.

Среди прочих советов в книге «Юности честное зерцало» содержалось наставление для молодого русского шляхтича быть вежливым и учтивым с окружающими, при встрече со знакомыми «за три шага шляпу снять приятным образом». При этом указывалось, «что шляпу держать в руках неубыточно, а похвалы достойно...», и далее пояснялось, почему следует это делать: «Лучше, когда про кого говорят: он есть вежлив, смиренный кавалер и молодец, нежели когда скажут про которого: он есть спесивый болван».

В обществе, рекомендовалось в книге, «в круг не плевать», в платок «громко не сморкаться и не чихать», «перстом носа не чистить». Содержи себя в порядке, поучала она читателя, обрезай ногти, «да не явится яро бы оные бархатом обшиты». Мой руки, за столом сиди прямо, на стул не упирайся, «руками по столу не колоброди, ногами не мотай». Не хватай первый со стола, «не жри как свинья и не дуй в ушное (суп), чтобы везде брызгало, не сопи ягда яси (когда ешь)». Не проглатывай целые куски, не говори, когда во рту пища, чуб рукой не утирай, перстов не облизывай, костей не грызи, ножом зубов не чисти, около своей тарелки не делай забора из костей, корок хлеба и прочего. Таковы некоторые правила, изложенные в этом руководстве. Им нельзя отказывать в разумности.

Особо отмечались в данной книге правила общения «младых отроков» со слугами. Книга рекомендовала с ними не общаться, а ежели уж приходится это делать, говорилось там, то общаться следует недоверчиво и презрительно, всячески их смирять и унижать. Весьма желательным для дворян считалось вести между собой беседу на иностранном языке, дабы разговор не был понятен прислуге, а дворян можно было бы «отличать от незнающих болванов».

Книга пришлась по вкусу русскому дворянству 18 века. При Петре I она выдержала три издания, выходила не раз и после него.

Новая форма общения была наиболее примечательной особенностью быта дворянства, в первую очередь петербургского, с начала 18 века. В допетровской Руси помещики общались редко, да и сам круг общающихся был ограничен. Жили замкнуто, встречи, как правило, носили либо деловой, либо случайный характер, самой потребности провести время в кругу знакомых еще не появилось.

В новой столице — Петербурге — было не так. Здесь устраивались всевозможные празднества на Неве, смотры флота, театральные представления, маскарады, приемы иностранных гостей, наконец, были учреждены ассамблеи,— все это разрушало прежнюю замкнутость и значительно увеличивало круг людей, находившихся друг с другом в длительном общении.

Петр I прекрасно понимал, что вытащить человека из скорлупы домашнего быта, расширить круг его знакомых не так-то легко. Поэтому он использовал, как и во многих других случаях, принуждение. 26 ноября 1718 года петербургский обер-полицмейстер Девиер опубликовал распоряжение об ассамблеях — вольных собраниях, открывающихся по вечерам в знатных домах по установленному порядку. Их участниками могли быть дворяне, люди высоких чинов вплоть до обер-офицера, а также знатные купцы и главные мастера. Лакеям и служителям вход был воспрещен. В распоряжении говорилось, что ассамблеи устраиваются не только для забавы, но и для дела, «ибо тут можно друг друга видеть и о всякой нужде переговорить, также слышать, что где делается».

Если в зимнее время ассамблеи устраивались в столице поочередно представителями знати, то летом Петр I проводил ассамблеи в Летнем саду. Был установлен их регламент, разработанный с обычной петровской тщательностью. Ассамблеи давались с 5 до 10 часов вечера. Самая большая комната дома отводилась под танцевальный зал, где исполнялись западно-европейские танцы (менуэт, англез). В соседних комнатах обычно играли в шахматы и карты. Одна комната предназначалась для курения. Обязанности хозяина не шли дальше предоставления гостям помещения и приготовления напитков и настольных игр. Никаких церемоний, ни встреч, ни проводов не полагалось.

Участие в ассамблеях должны были принимать и женщины. Хозяин, хозяйка или кто-нибудь из домашних начинали танцы, после чего танцевать могли гости. Мужчина, желавший танцевать с дамой, подходил к ней и отвешивал три церемониальных поклона, что было обязательной формой приглашения. Во время танца он должен был едва касаться пальцами ее пальцев, а после окончания — целовать ее руку. Женщины, получив право наравне с мужчинами принимать участие в ассамблеях, одетые в европейские платья и выученные танцевать, все-таки сохраняли прежнюю застенчивость, и правила этикета всемерно поддерживали такой стиль поведения. Девушка, например, не смела вступать в разговор с мужчиной и не могла танцевать два раза в вечер с одним кавалером.

Петр I, требовавший от участников ассамблей веселья, свободы общения, не взирая на чины и ранги, часто во время исполнения медленного танца отдавал распоряжение музыкантам играть веселую музыку. По этому неожиданному сигналу дамы оставляли своих кавалеров, приглашали новых из танцующих; кавалеры в свою очередь ловили дам или искали других; в такие моменты возникали толкотня, беготня, шум, крик. Наконец раздавался новый сигнал, все принимало прежний порядок, и тот, кто остался без дамы, подвергался штрафу. Он был обязан осушить кубок большого и малого «Орла», чтобы стать предметом общего веселья и смеха. Такие штрафы налагались на любого участника ассамблеи за любое нарушение ее правил.

Несмотря на то, что при Петре I изменилась, приняв светские формы, общественно-бытовая жизнь придворных, за которыми, подражая им, тянулось все остальное дворянство и купечество, в среде других классов никаких изменений не произошло. Более того, в домашнем быту даже петербургского дворянства — законодателя новых светских манер — очень многое осталось прежним. Порядок в доме по отношению к домочадцам, не говоря уже о слугах, поддерживался старыми методами, среди которых физическому воздействию отводилась первостепенная роль.

В послепетровское время, когда дворянское государство укрепилось, закончилась и ломка старых боярских порядков. Помещики и аристократы могли вести относительно спокойную жизнь. Определяющими чертами уклада дворянского быта стали пышность, роскошь, строжайшая сословная замкнутость, до мелочей разработанный этикет.

Законодателем мод выступал императорский двор. Чтобы быть на хорошем счету при дворе, требовались огромные расходы на платье, иначе можно затеряться в раззолоченной толпе, наполнявшей дворцовые апартаменты. Даже приезжавшие в Россию французы, привыкшие к блеску Версальского двора, удивлялись роскоши русского двора.

В столице и в Москве появились французские модистки, парикмахеры, открылись разные модные лавки. Еще Петр I в «Табеле о рангах» писал, «чтобы каждый чиновник одевался в соответствии со своим служебным положением, не хуже и не лучше», а «как чин и характер того требует». Позднее правила эти были распространены и на жен чиновников. В 1742 году издается указ, позволявший только «особам первых пяти классов» носить шелка, парчу или кружева. При этом кружева должны быть не шире четырех пальцев. Принадлежавшие к третьему классу могли шить платья из бархата или материи, стоившей не более трех рублей за аршин. Не имевшим ранга запрещалось носить бархат.

В середине 18 века при дворе женщинам не разрешалось носить платья черного цвета, не зависимо от того, к лицу или не к лицу им другие цвета. Более того, во время приемов дамам следовало являться во дворец в специально сшитых для этого так называемых мундирных платьях.

Высшее дворянство воспитывало своих детей дома или в специальных учебных заведениях (военных и гражданских). Домашними воспитателями сначала были немцы, потом, с сороковых годов 18 века — французы. Часто эти гувернеры были очень немудреными воспитателями. Указ 12 января 1755 года об учреждении Московского университета говорил о необходимости заменить негодных привозных педагогов достойными «национальными» людьми.

Под влиянием французских воспитателей в дворянском обществе во второй половине 18 века сложились два любопытных характерных типа. Они получили название «петиметры» и «кокетки». *«Периметр»* — великосветский кавалер, воспитанный на французский манер Ничего русского для него не существовало или существовало только в качестве предмета насмешки и презрения. Русский язык для него был языком крепостных. В комедии Сумарокова «Чудовищи» один из его героев — Петиметр — говорит: «Я не только не хочу знать русского права, я бы и русского языка знать не хотел. Скоретный язык! Для чего я родился русским?!»

*«Кокетка»* — великосветская дама, воспитанная по-французски. Вся ее житейская мудрость состояла в том, чтобы со вкусом одеться, грациозно войти и изящно поклониться, уметь манерно улыбнуться, говорить ничего не значащие слова и т. п. За туалетом «кокетки» просиживали часами (белились, румянились, сурьмили брови, наклеивали мушки величиною с гривенник). Веер был обязательным предметом дамского обихода, он помогал скрыть неприличный смех, шепнуть словцо соседке так, чтобы никто не слышал.

Подражая французским манерам, «кокетки» принимали гостей, лежа в постели среди груды подушек.

Все, что делалось в Париже, становилось обязательным на Невском проспекте и Тверском бульваре. На улицах Петербурга, Москвы и других городов можно было встретить «петиметра», слепо подражавшего не лучшим образцам парижской моды. На шее галстук до самых ушей и на груди невероятное количество позвякивающих брелков. В одной руке он держал трость, в другой — круглую шляпу, которую боялся надеть на свою взбитую прическу. Тростями щеголяли. У иного важного повесы трость стоила не одну тысячу рублей. Чинные и важные поклоны, приветствия рукой, реверансы превращали улицы столиц в подмостки сцены.

Французское влияние было наиболее велико накануне войны 1812 года. Французские пансионы росли в то время как грибы после дождя; в них ученики с голоса заучивали французские фразы. Французский язык стал в России почти официальным. Во время приемов, на званых ужинах, балах, маскарадах и на частных вечерах было принято говорить по-французски. Однако не все «петиметры» и «кокетки» знали французский язык и произносили давно вошедшие в русский язык слова на французский лад — с ударением на конце слова. Так, фонвизинская советница в «Бригадире» говорит: «Разве нельзя о другом дискютировать?»

Время приемов было строго регламентировано. Званые обеды начинались в 2—3 часа пополудни, частные вечера (балы и маскарады) — в 7—8 часов, ужины начинались в 10 часов и заканчивались во втором часу ночи. Гости, уходя, благодарили хозяина; более близких знакомых хозяин обнимал, других — хлопал по плечу, дамам целовал руку. Наиболее почитаемых гостей хозяин и хозяйка провожали до лестницы. Число гостей, как правило, ограничивалось, съезжались лишь приглашенные и, конечно, люди своего сословия.

На маскарады во дворец Екатерины II приглашала тех, кто имел право носить шпагу, т. е. дворян. Приглашались и купцы, но для них отводилось «особое зало». Бал начинался заранее установленным танцем, в котором принимали участие и пожилые гости. Исполнив этот танец, последние садились за карточные столы, а молодежь продолжала танцевать. Приличие требовало, чтобы мужчина приглашал на танец избранную им даму, отвешивая традиционный трехразовый поклон.

Общество в гостиных подразделялось на пожилых и молодых. Старики говорили со стариками, молодежь слушала их почтительно, не вмешиваясь в разговор. Вежливость по отношению к женщине проявлялась во всем: подать салоп, поднять платок, отыскать лакея, карету незнакомой дамы, проводить ее,— все это входило в обязанности каждого мужчины.

К концу 18 — началу 19 века на балах и приемах, как это происходило на петровских ассамблеях, в шахматы и шашки уже не играли, их заменили карты. Игра в карты вошла в моду в царствование Анны Иоанновны. В каждом барском доме по ночам метали банк под заклад крестьянских душ. Повальное увлечение азартными играми заставило правительство издать 8 апреля 1782 года Устав благочиния о запрете на карточные игры. Особенно строгие меры были приняты против игроков в 1792 году: полиция получила право являться в дом, где велась игра, и брать под стражу играющих. Однако азарт в игре от этого только прибавлялся.

Все больше и больше в быт дворян стали входить поединки как средство восстановления поруганной чести. Изданное еще при Петре I постановление о запрещении поединков не выполнялось, и правительство издало в 1787 году манифест, усиливавший наказание за поединки, «обнажившего оружие судили яко нарушителя мира и спокойствия». Однако и этот манифест не выполнялся, дуэли продолжались.

Поединки часто бывали и в среде офицеров. Правда, стрелялись очень редко, только за кровные обиды, но зато рубились по всякому незначительному поводу. Офицерская честь высоко ценилась. Он был должен исполнять службу, быть храбрым в бою и хранить честь мундира. Офицер не мог изменять своему слову или обманывать кого-либо.

Позднее, в конце 19 века, в целях укрепления офицерской чести, специальным приказом по военному ведомству в мае 1894 года узаконивалась дуэль между офицерами.

Как водится, одновременно с закреплением жестких этикетных правил появляется и критика чопорности светской жизни в литературе. Высмеивание нелепости и показной манерности этикета мы находим и у Фонвизина, и у Гоголя, и у Грибоедова, и, разумеется, у писателей-разночинцев второй половины 19 века. Например, в романе Чернышевского «Что делать?» герои создают не только новый быт и новые жизненные идеалы, но и формулируют новые (демократические) правила поведения и общения («Говорите проще»,— просит своего мужа и сподвижника незабвенная Вера Павловна).

Великий русский композитор П. И. Чайковский в одном из своих писем в 1882 году негодующе восклицал: «Какая ложь и бессмыслица жизнь в обществе! Говори, когда хочется молчать, будь любезен и притворяйся тронутым любезностью других, когда так и хочется убежать от них подальше, сиди, когда хочешь ходить; ходи, когда тебя тянет отдохнуть; голодай, когда хочешь есть; ешь и пей, когда нужно спать; словом, от первой минуты пробуждения до самого последнего момента отхода ко сну насилуй себя всячески во имя обязательства по отношению к обществу...».

Новые правила этикета в 18 веке внедрялись в основном среди высших слоев российского общества. В среде мелких провинциальных дворян, разночинцев и купцов они почти не распространялись. В этой среде еще и вначале 19 века жили по «Домострою».

Прежний вид сохраняла и одежда мелкопоместных дворян: долгополые кафтаны, большие обшлага и т. д. Распорядок дня был таким же, как и в старину. Вставали с пением петухов. В длинные летние дни считалось неприличным ужинать при огне.

Праздники отмечали, как и в старину, за обедами и за ужинами гуляли чарочки, рюмки и стаканы, а нередко гуляли они по рукам и в прочее время. Праздновали дня три и более. По утрам праздничные завтраки, там обеды и за ними почивание, там закуски и заедки, после того чай, а там ужин. Спали все на земле навалкою, а по утру, проснувшись, принимались опять за еду и прочее тому подобное.

Купечество подражало дворянству в быту и манерах. В столицах в домах богатых купцов все было по последней моде: на кухне — повар, в приемной — лакей для доклада, у подъезда — элегантная карета. Однако внутренняя жизнь купечества шла на патриархальный лад. Утром купец сидел в лавке, где выпивал со знакомыми несколько так называемых «галенков» чаю. В полдень обедал, потом спал три часа, остальное время играл в шашки и беседовал с приятелями. В 9 часов ужинал и шел спать.

Глава купеческого дома носил русское платье: летом — чуйку, зимой — шубу. Любили купцы и бороды носить. В середине 19 века был установлен порядок, разрешавший ношение бороды только крестьянам и лицам, достигшим почтенного возраста. А борода у молодых мужчин считалась признаком вольнодумства, на таких поглядывали косо.

К концу 19 века многие богатые купцы одевались по последней моде, имели дома в лучших кварталах города. Посещали клубы, устраивали приемы, званые обеды, маскарады, балы. Для их устройства иногда снимали специальные помещения, которых было очень много в крупных городах. Бал открывал хозяин с хозяйкой. Название каждого танца объявлял распорядитель. Иногда за деньги приглашались исполнители русских плясок. В соседних с залой комнатах устанавливались столы с закусками. Молодежь танцевала, а пожилые люди закусывали и начинали играть в излюбленную купечеством игру — в стукалку. Под утро, часа в 3—4 начинался ужин. На столах у каждого прибора помещали специально отпечатанное меню и программу музыкальных номеров. К 6 утрам бал кончался.

Жизнь и весь быт крестьянства России вплоть до конца 19 века отличались замкнутостью. Забота о поддержании хозяйства поглощала все время и внимание крестьян. Семейная и общественная жизнь, нормы поведения, взаимоотношения между людьми (в селе, в семье, между молодежью и т. п.) были регламентированы патриархальными и религиозными традициями.

В семье, состоявшей из родителей и детей, все подчинялись старшему в роде. За обеденный стол первым садился глава семьи. Он же первый брал ложкой пищу из общей миски, затем по старшинству брали все остальные члены семьи. Ели молча, разговоры во время еды запрещались. Беседуя, крестьяне говорили степенно, не перебивая друг друга. В разговоры старших молодежь не вмешивалась.

Гостя полагалось встречать приветливо, ему предоставляли почетное место в помещении — красный угол. Хозяин был рад гостю, и делился с ним всем, что было в доме. Недаром в русских пословицах говорится: «Хоть не богат, а гостю рад» или «Что есть в печи — все на стол мечи».

До начала 20 века улица была почти единственным местом развлечения и взаимного общения сельской молодежи. Группы молодежи в старину с гармошкой шли с разных концов села на поляну. Девушки водили хороводы, пели песни, играли в горелки и лапту. С конца 90-х годов 19 века в селах, расположенных недалеко от городов, девушки начали гулять на улице вместе с парнями. На улице молодые люди знакомились, плясали под балалайку и гармошку. После гуляния парни провожали девушек домой, стараясь никому не попадаться на глаза. В деревнях появились дома, хозяева которых специально сдавали помещения для устройства вечеров. Снимали помещения на паях. Парень вносил пай за себя и за девушку, за которой ухаживал.

Осенью и зимой девушки собирались на посиделки у какой-нибудь из подруг. Здесь они рукодельничали, разговаривали, слушали сказки, которые рассказывали пожилые женщины, в перерывах между работой пели и плясали. К концу вечера за девушками приходили парни — провожать их домой.

В 1775 году манифестом Екатерины II был обозначен особый разряд городского населения — мещане, то есть «городские обыватели», как было там сказано, не записанные в купечество. В мещанское сословие входили ремесленники, мелкие торговцы, служащие частных компаний, прислуга и т. п. В начале 20 века многие представители мещан, купечества, получив некоторое образование, баловались уже не французской речью, как это было ранее в дворянской среде, а употребляли всевозможные «ученые термины».

Мещанское мировоззрение, неписаный мещанский этикет влияли на широкие слои русского общества и служили неиссякаемым источником насмешек и анекдотов в литературе и фольклоре. Например, рассказывая о любви молодого мещанина, литератор приписывает ему следующие слова: «Задумчивые глазенки Катеньки раскрыли в душе моей глубокие очаровательные чувства и зажгли светильник любви». Читая эту тираду, В. Г. Белинский воскликнул: «Галантерейное, черт возьми, обхождение!» Обхождение такое часто приводило к курьезам. Так, желая услужить даме, помочь ей нести поклажу, мещанин спрашивал ее: «Не тяжел ли Вам Ваш понос?». Можно вспомнить и чеховского Апломбова (из «Свадьбы») с его: «Позвольте Вам выйти вон». Остается только гадать, какова доля истины в этих анекдотах.

Среди трудового населения русских городов было немало мастеровых людей, которые приходили из близлежащих уездов и смежных губерний. В каждой местности развивались свои излюбленные ремесла: тверитяне поставляли сапожников, рязанцы — портных, владимирцы — плотников и столяров. Придя в город осенью, они нанимались к хозяину мастерской с целью заработать и уехать весной обратно в деревню, где оставались их семьи.

Работа в мастерских начиналась в 5—6 часов утра. Проснувшись и умывшись, мастеровые пили чай, после чая работали до 12 часов дня — времени обеда. Ели тут же в мастерской, из общей чашки. Мясо из щей резалось на мелкие куски и опускалось в чашку. Сначала выхлебывали только жидкость, а потом по знаку старшего мастера, который стучал ложкой о край чашки, начинали брать мясо. В 10 часов вечера ужинали, причем считалось неприличным выходить из-за стола до окончания ужина. Затем ложились спать здесь же, где работали.

Пришедший в мастерскую новый ремесленник или ученик, который вышел в мастера, обязан был устроить «вспрыски» для мастеров, в среду которых он вступал. Ученик, ставший мастером, терял свою кличку («лодырь», «длинный» и т. п.) и назывался теперь по имени-отчеству

У трудовой городской молодежи местом общения была та же улица. В праздничные дни, когда не было гуляний, играли в бабки, в орлянку, но более всего любили хороводы, их устраивали за заставой. Женщины в этих случаях надевали пестрые яркие ситцевые платья и сарафаны. Парни — цветные рубахи, поддевки, сапоги, суконные картузы с блестящими лаковыми козырьками.

В 80-х годах 19 века еще сохранялась старая забава русского простонародья — кулачные бои, так называемые «стенки». Устраивались кулачные бои чаще всего зимой, прямо на улице или на речках, покрытых льдами. В этих боях участвовали сотни людей с той и другой стороны (шли улица на улицу, квартал на квартал).

Революция 1917 года резко изменила не только социально-экономическую жизнь в России, но и вторглась в старый быт и этикет, нарушив гудком бронепоезда «патриархальную тишину» «голубой Руси». Новые «пролетарские» правила этикета чаще всего исходили из принципа «от противного», в соответствии с «революционной» идеей — «кто был никем, тот станет всем». Ломке подвергся и светский этикет столичной жизни, и старосветские нравы русской «глубинки».

Отменялась, в частности, услужливость кавалеров перед дамами: ибо женщина перестала быть дамой, и перешла в класс «товарищей» (или «классовых врагов»). Ухаживать же за товарищем (если он не болен) — глупо. Ухаживать за классовым врагом — преступно.

Главное в человеке — согласно «инструкциям партии и правительства» — «классовое чутье», а за пристальное внимание к своей внешности можно было даже понести наказание (известны примеры, когда в первые послереволюционные годы исключали из комсомола за маникюр на руках)

Старший член семьи, который в патриархальном укладе был непререкаемым авторитетом, уступил (не без «некоторого» нажима со стороны) свое влияние партийному лидеру «в центре и на местах».

Впрочем, столь радикальная «переоценка ценностей», свойственная любой революционной эпохе (будь это революция социальная или научно-техническая, или какая угодно другая), имела, как обычно, достаточно локальный характер — ибо оставалась ограниченной и временем, и пространством.

Первоначально возвращение к европейскому стилю общения, столь ненавистному радикалам от революции, было вызвано выходом новой России (СССР) на международную арену, признанием ее государственного статуса со стороны мирового сообщества. И этикет вернулся в среду советских дипломатов и высших партийных и правительственных функционеров, представлявших интересы России за рубежом.

Внутри же самой страны, плотно прикрытой от посторонних глаз «железным занавесом», продолжал насаживаться грубый классовый этикет «победившего пролетариата». (Разумеется, в любом обществе во все времена живут люди, способные сохранять свое лицо при любых ситуациях. Но нас интересует официально принятая в стране доктрина поведения и нравов, а не подлинно героические попытки «отдельно догнивающих интеллигентов» сохранить культуру и себя).

С течением времени Россия все больше и больше «открывалась» для контактов. И все большее распространение получали в ней общепринятые нормы общения, которые во второй половине 20 века приобрели универсальный (для цивилизованных стран) характер.

* * *

Еще на заре капитализма было сказано немало разумного и демократического о нормах взаимоотношений людей. Мыслители того времени утверждали, что этикет, формы вежливости разумны лишь тогда, когда смягчают и облегчают взаимоотношения между людьми, что все излишества, относящиеся к внешней стороне поведения, унижают человеческое достоинство. Свободный человек, по их мнению, должен уметь естественно и непринужденно держаться в любом доме, что является показателем равенства прав и уважения гражданами друг друга.

В буржуазном обществе отменялись дворянские титулы и соответствующий церемониал обращения, к любому лицу стало возможным обращение без слов «ваше превосходительство», «ваше сиятельство» и т. п. Место, занимаемое человеком на служебной лестнице, как правило, перестало определять его внешний вид, одежду, другие знаки отличий. Исчезли сложные правила представления в зависимости от ранга и т. п.

Этикетные формы все более упрощались, демократизировались. Одновременно, проникая во все слои общества, они становились, постепенно, единым, универсальным языком общения. В наше время можно с уверенностью говорить о том, что этикет подразделяется не по национальному, религиозному или сословному признакам, а по тому, принадлежит ли носитель этого этикета к цивилизованному обществу. И не столь важно, гражданином какой страны — развитой или развивающейся — ты являешься. Важно, относишь ли ты сам себя к культурной части человечества, разделяешь ли ты общечеловеческие нормы совместного бытия.

* * *

Впрочем, все вышесказанное отнюдь не означает, что на великом пространстве Европы нивелировались национальные особенности быта и нравов. Просто особенности эти не носят глобального характера, и учитывать их стоит, лишь направляясь в гости в другую страну. Старинная мысль о том, что «в чужой монастырь со своим уставом не лезут» сохраняет некоторую долю истины, и часто помогает правильно сориентироваться в незнакомой среде.

Приведем в переводе с французского некоторые рекомендации по общественному поведению в различных странах Европы.

## *В Германии*

Называйте титул каждого, с кем разговариваете. Если его титул Вам не известен, то можно обращаться так: «Herr Doktor». Вы редко ошибетесь, так как существует целая гамма докторов (литературы, наук и т. д.).

Замужней женщине придавайте титул ее мужа («Frau Doktor») или обращайтесь к ней «Gnadige Frau».

К девушкам следует обращаться «Gnadige Fraulein», потому что просто «Fraulein» называют только служанок или продавщиц в магазинах.

Перед тем, как выпить, поднимите бокал и чокнитесь с Вашим хозяином. В ресторане приветствуйте всех находящихся около Вас, даже незнакомых, выражением «Malzeit» (что-то вроде «приятного аппетита»).

## *В Англии*

Никогда не кладите руки на стол, держите их на коленях.

Никогда не обращайтесь к незнакомым лицам, пока Вы им не представлены.

Не увлекайтесь рукопожатием. Оно употребляется весьма редко, лишь при первом представлении.

Не целуйте рук.

Не делайте на публике таких комплиментов, как «у Вас красивое платье», или «как восхитительны эти пирожные»,— это величайшая неделикатность.

За столом не разрешаются отдельные разговоры. Все должны слушать того, кто говорит, и, в свою очередь, говорить, чтобы быть услышанным всеми.

Если Вы приглашены на обед — надевайте смокинг, а на официальный вечер — фрак.

Если вы хотите слыть джентльменом,— никогда не произносите этого слова. Вспомните английскую пословицу: «Джентльмен — тот, кто никогда не говорит этого слова».

Шотландцев и ирландцев называйте «британцами», но никогда — «англичанами».

В ресторане не давайте чаевых подчеркнутым образом, их нужно незаметно подложить под край тарелки.

## *В Бельгии*

Вежливость заключается в показе прекрасного аппетита и в том, что Вы хорошо справляетесь с солидными порциями каждого предложенного Вам блюда.

Женщина, соблюдающая диету, вызывает у бельгийцев сожаление.

При каждом подходящем случае говорите «S'il vous plait», даже если Вы не расслышали того, что Вам предложили.

## *В Испании*

Если Вас просят остаться на завтрак — не принимайте этого приглашения: оно является простой формальностью. Если его повторяют — снова откажитесь. Лишь третье по счету приглашение является искренним, и его Вы можете принять.

Никогда не наносите визитов в сиесту (часы послеобеденного отдыха).

В поезде непременно предложите Вашим соседям закусить вместе с Вами. Они откажутся. Как должны отказаться и Вы, если это будет предложено Вам. Все это — лишь правила вежливости.

## *В Голландии*

Будьте сдержанны, холодны, держитесь настороже. Избегайте рукопожатий, не делайте комплиментов. Соблюдайте исключительную точность во времени при каждой встрече или приглашении.

## *В Италии*

Так же, как и в Испании, отказывайтесь в поездах от приглашения перекусить с попутчиком, ограничившись пожеланием «Buon appetito».

Не скупитесь на чаевые и не вздумайте сами нести Ваш чемодан.

Мужчины, будьте щедры на поцелуи рук.

У знакомых справляйтесь сначала о здоровье их детей, а затем об их здоровье.

## *В Португалии*

Никогда не просите в качестве аперитива порто — там это вино считается десертным.

Не вздумайте отправиться с визитами, не почистив предварительно обувь у профессионалов — уличных мальчишек-чистильщиков.

Никогда не звоните раньше 11 часов утра.

Не делайте женщинам комплиментов на публике.

## *В Швеции*

Употребляйте при всех обстоятельствах слово «Tack», т. е. «спасибо». Это будет Вашим пропуском повсюду

## *В Швейцарии*

Не целуйте рук. Не наносите визита, не согласовав его накануне.

Никогда не входите в квартиру, не вытерев тщательно обувь.

Приносите цветы.

## *Во Франции*

Войдя в ресторан, снимите головной убор, пальто. Попросите официантку указать свободный столик.

К официанту обращаются «garson», к метрдотелю — «Maitre d'hotel», к официантке —«mademoizelle».

Подзывая официанта, не хлопайте в ладоши, тем более — не стучите ножом или вилкой по стакану. При любых обстоятельствах будьте сдержанны, не привлекайте к себе внимания упреками и замечаниями.

Закончив еду, попросите счет. Во многих ресторанах в меню обозначено: «Цены — с включением чаевых». Если такого анонса нет — нужно прибавить к счету 10%.

В ресторанах «хорошего тона» счет представляется на тарелке под салфеткой, чтобы скрыть сумму от посторонних глаз. В таком случае плату кладут под эту же салфетку.

Принято отвечать на приветствия официантов и метрдотелей, в гардеробной давать чаевые.

И, напоследок, еще одна любопытная цитата. Генеральное европейское управление по туризму выработало некоторые правила, которых рекомендует придерживаться всем туристам, отправляющимся в дальние края:

*1. Не забывайте, что в своей стране Вы всего лишь обыкновенный гражданин среди миллионов своих сограждан, в то время как за границей от Ваших поступков зависит мнение о Вашей стране.*

*2. Если Вам покажется ненароком, что за границей все хуже, чем на Родине, оставайтесь дома. А если Вам покажется, что все лучше, не возвращайтесь на родину, у Вас ее нет.*

*3. За границей не шумите, ведите себя спокойно.*

*4. Не привлекайте внимания своей одеждой. Одеваться* *надо скромно, согласно принятым стандартам.*

*5. Петь можно лишь тогда, когда Вас об этом просят.*

*6. Не старайтесь отличиться там, где заведомо известно, что Вы проиграете. А выиграв, не слишком бурно выражайте свою радость.*

*7. Помните о том, что красочные выражения Вашего языка не всегда в прямом переводе совпадают с иностранными.*

*8. Старайтесь разобраться в том, что Вам незнакомо, что Вы видите впервые.*

*9. Не пытайтесь поучать, лучше учитесь сами.*

И если Вы попали в ситуацию, не предусмотренную этими правилами, вспомните слова И. В. Гете о том, что лучше всего — «вежливость, идущая от сердца, которая сродни любви. Из нее формируется уютная вежливость внешнего обхождения».

Та, что образует повседневный этикет.

* * *

## Глава 3. Восточный этикет

### История. Религия. Искусство войны. Искусство любви.

Наверное, каждый из нас хотя бы раз мечтал побывать в Китае, Индии, Палестине, одним словом, на Востоке. Так уж получилось, что европеец, очевидно, просто не может относиться к Востоку с сонной прохладцей. Восток для нас всегда — или таинственный мир мудрых учителей, сокровенных преданий, чудодейственных снадобий и всемогущих боевых искусств, или варварское захолустье, спасаемое киплинговским сахибом от окончательного одичания.

Объективное, взвешенное отношение к иной, отличной от нашей, культуре очень часто провозглашается на словах (с тех пор, по крайней мере, как уважающему себя европейцу стало не престижно быть расистом!) и очень редко проявляется на деле. Впрочем, оставим эти рассуждения как не имеющие прямого отношения к нашей теме и пойдем дальше.

Те, кто при слове «Восток» морщит нос, словно ожидая услышать верблюжий запах, могут здесь и остановиться, ну, а у тех, кто не чужд «востоколюбия», мы просим прощения за менторский тон, но, к великому сожалению, вы-

ный этикет

усство войны.
бви.

бы раз мечтал побыват
е, одним словом, на В
еец, очевидно, просто
прохладцей. Восток дл
мудрых учителей, сокр
снадобий и всемогу
кое захолустье, спаса
нчательного одичания
ние к иной, отличной от
лашается на словах (
ощему себя европейцу
и очень редко прояв
рассуждения как не
теме и пойдем дальше
т нос, словно ожидая
десь и остановиться,
ия», мы просим про
ому сожалению, вы

---

нуждены предупредить — почти наверняка, попав на Восток, мы в первый раз будем разочарованы. Не потому, что наши ожидания были бы обмануты полностью, нет, мы, конечно же, увидим и пирамиды, и Гималаи, и Тадж-Махал, но всё же, всё же...

Скорее всего, нам покажется, что мир Востока как бы отгородился от нас какой-то прозрачной, но совершенно непроницаемой стеной. Мы можем объясняться с людьми знаками или на ломаном английском, или даже на их родном языке, но мы все равно не избавимся от ощущения, что Восток не пускает нас к себе. Более того, подчас мы совершенно неожиданно рискуем попасть в смешное и глупое положение, или (упаси Бог!) невольно оскорбить гостеприимных хозяев.

В чем же дело? Причин масса, и одна из главных — мы, европейцы, частенько совершенно не представляем себе, какое место на Востоке занимают этикет, ритуал, традиции; как много тонкостей надо знать и какую массу подводных камней уметь обходить, чтобы приятно и содержательно пообщаться с представителем традиционной восточной культуры.

Например, каждый из нас с детства усвоил — невежливо садиться в гостях без приглашения, а, скажем, благовоспитанный африканец немедленно сядет (возможно, и на пол!), если придет в гости у себя на родине. Если вам захотел сделать подарок радушный японец — берегитесь, как бы невзначай не обидеть человека, принимая дар одной рукой, да еще и не выразив восхищения! Японец твердо знает: подарок надо принимать обязательно двумя руками. А как же иначе? Ведь этот жест показывает, что человек вам приятен и вы принимаете его дар, как говорится, от всего сердца. В противном же случае...

Ведь восточный этикет допускает, в противовес самой утонченной и изысканной вежливости, разнообразнейшие формы выражения отношения, так сказать, с прохладцей, причем в самой разной степени — от холодного вежливого равнодушия (что и увидит японец в протянутой одной руке) и до прямого оскорбления.

Наши военные журналисты, побывавшие в Японии сразу после ее капитуляции в 1945 году, наблюдали такую сцену. Они зашли в маленькую закусочную в центре старого Токио выпить чашечку сакэ и увидели: в глубине помещения сидел ... настоящий самурай, словно сошедший со средневековой картины. Молодой человек в кимоно, красивый, торжественно-неподвижный и злой как черт. Японец не проронил ни слова и только сверлил ненавидящим взглядом белых варваров, оскверняющих своим присутствием священную страну богов.

Наконец он поднялся и вышел, но перед этим сделал едва заметный жест — вставая, он легко провел руками по коленям, словно бы стряхивая с себя мерзкий прах. Один мимолетный жест, но как много им сказано! Не известно, была ли это импровизация или так поступали его благородные предки, желая продемонстрировать крайнюю степень пренебрежения, но одно можно утверждать наверняка — оказавшись на Востоке, надо, ох,как внимательно следить за своими жестами!

Наше счастье еще, что живем в просвещенном и гуманном двадцатом веке, а не то, окажись мы каким-то чудом в старой Японии в компании пусть и очень доброго, а не злого самурая, мы могли бы запросто распрощаться с жизнью, неловко зацепив локтем самурайский меч. Ну, а за жизнь того, кто наступил бы на меч, лежавший на циновке, никто во всей Японии не дал бы и горсточки сухого риса...

Впрочем, довольно нагнетать страсти. Давно уже никто никого на бой не вызывает, да и мечи теперь в ходу только спортивные, бамбуковые, и жители Азии уже, поди, свыклись с тем, что у северных варваров большие проблемы с вежливостью. И все же знание того, кому и за сколько шагов следует поклониться при встрече, может очень облегчить пребывание на Востоке.

Но не только мы слабо разбираемся во всех этих тонкостях. Сыпались, что называется, на мелочах и асы-востоковеды, исходившие в свое время с караванами вдоль и поперек всю Переднюю, Центральную и Бог знает еще какую Азию.

Один из русских путешественников чуть не погиб в Афганистане только потому, что, слушая музыку, начал отбивать такт ногой. А ни один азиат так не делает. Увидевший эту сценку из окна дворца, местный правитель мигом признал в оборванном дервише переодетого «харби» — неверного. Времена то были лихие — Афганистан только несколько лет назад отразил очередной натиск англичан — и украшать бы бедняге своей головой дворцовые ворота, если бы благородный правитель не скрыл свое открытие и не отпустил бы ученого с миром.

Иногда знание традиций и этикета в прямом смысле слова спасало жизнь. В прошлом веке один англичанин был захвачен кочевниками — бедуинами. Его привели в шатер шейха племени. А шейх как раз обедал: на ковре перед ним стояла всякая снедь, и, между прочим, солонка с солью. Умный сын Альбиона не растерялся, а проворно схватил щепотку соли и отправил ее в рот. «Это сахар?» — спросил один из арабов. «Нет, к сожалению, он поел соли»,— грустно заметил шейх. И англичанина отпустили с пожеланием счастливого пути.

Путешественник хорошо знал традиции кочевников, и, в частности, то, что человек, поевший с арабом соль за одним столом, тем самым становится другом, которого уже нельзя обидеть. «Мы ели с ним соль»,— говорит араб, когда хочет подчеркнуть свою дружбу.

Итак, практически невозможно получить сколько-нибудь серьезное представление о стране, ее культуре, народе, не зная таких «мелочей», как этикет, ритуал, традиция. Возьмем, к примеру, такую этикетную норму, как приветствия.

**Рукопожатие,** используемое преимущественно при встрече, прощании, знакомстве, в странах Восточной и Южной Азии до знакомства с европейской культурой было неизвестно. Более того, в Японии считается, что прикосновение к собеседнику возможно только при полной потере самоконтроля либо для выражения своего дружелюбия или агрессивных импульсов. А вот арабы охотно касаются друг друга в процессе диалога.

В культурных традициях, где рукопожатия применяются в качестве этикетного жеста, различия касаются нескольких моментов: кто первым подает руку; пожимают руку особе противоположного пола или не пожимают; следует пожимать руку всем присутствующим или не всем; эмоциональной окраски и техники исполнения.

У народов Кавказа рукопожатия приняты у обеих полов. Младший словесно приветствует первый, но руку первым протягивает старший. Воздержание от рукопожатия практикуется в двух случаях: при встрече малознакомых и незнакомых людей, а так же при постоянном общении друг с другом. Вступая в контакт с большим количеством мужчин, рекомендуется обменяться рукопожатиями с двумя-тремя старшими, а остальным послать словесное приветствие. Приветствующий должен обязательно стоять, так как стояние уже само по себе служит знаком приветствия и уважения.

У абхазов рукопожатиями обмениваются близкие знакомые и родственники. Если наряду с ними присутствуют незнакомые, то пожимают руки и им, после чего представляют. Женщина-горожанка, встретившись с мужчиной, протягивает ему руку для рукопожатия, жительница села при встрече с мужчиной целует его в правое плечо; если это почитаемый мужчина, то она целует его в грудь.

Среди мусульман Средней Азии существуют детально разработанные правила приветствий. В соответствии с ними высокопоставленные лица должны первыми приветствовать низших; конный — первым приветствует пешего; идущий — сидящего; хозяин — слугу. В то же время в некоторых исследованиях по этикету отмечается: «Обыкновенно первым протягивает руку младший, который приближается к старшему, уже протянув руки, ладонями одна к другой, в середину. Приближаясь, подходящий несколько ускоряет шаг, подходя мелкими шажками, как бы желая выразить свою поспешность, нетерпеливое желание пожать руки старшего. Старший обыкновенно ждет рукопожатия на месте. Руки пожимать следует ладонями, а не концами пальцев — это считается невежливым, и первый подавший руку не отнимает их раньше, чем это сделает протянувший руку позже; это строго соблюдается всеми.

При рукопожатии следует лицу своему придать выражение приветствия. Неверным, жестоким, развращенным, а также красивым женщинам при встрече рукопожатия делать не следует».

У таджиков правила вежливости предписывают складывать обе руки чуть ниже груди при наклоне корпуса. Затем, не убирая рук от груди, человек подходит к приветствуемому, говорит «Ассолом-алейкум» и протягивает обе руки. Вся процедура приветствия сопровождается «прямым» взглядом, в котором должно выражаться уважение и почтение. Рукопожатия и поцелуи приняты как у мужчин, так и у женщин. С девушкой, если она не родственница, рукопожатие не рекомендуется.

Поклоны довольно обычны для стран Востока, в отличие от рукопожатий, причем, там они имеют ряд специфических значений. Важно, что поклон, независимо от его разновидностей, представляет склонение головы. Голова с древнейших времен осмыслялась как наиболее важная часть тела и человека, и животных, а в некоторых контекстах является воплощением самой жизни. Выражение «заложить голову» означает «заложить душу».

Склоняя голову в поклоне, человек как бы выносит ее вовне, «предлагает» ее, а, следовательно, и себя, свою жизнь другому. Имеет значение и смысл сделать себя «ниже» партнера, подчеркивая тем самым его высокий статус. Сходный жест наблюдается в поведении животных, особенно в ситуации определения лидерства. Признающий свое подчиненное положение склоняет голову перед лидером.

Поклоны — обязательная часть мусульманской молитвы. Каждый мусульманин должен ежедневно совершать пять молитв. Самый короткий утренний намаз обычно состоит из четырех поясных поклонов.

Этикетный поклон у мусульман совершается иначе. Собственно, это даже не поклон, а полупоклон, при котором правая рука прижимается к груди. Такое приветствие было возможно только между равными мирянами. По отношению к духовным персонам и другим важным лицам действовали другие правила: низший должен был целовать руки, а иногда и ноги высшего.

На Востоке, где этикет не отделен от религиозных традиций и ритуалов, черты почитания сакрального адресата переносятся на партнера по общению.

Иными словами, подлинное знакомство со страной, ее культурой требует внимания к традициям, ритуалам, этикету. Это в равной степени справедливо, в какую бы часть света мы ни отправились, но трижды справедливо это для стран Востока.

* * *

*В чем же дело?* Почему именно на Востоке такую огромную роль играют правила поведения? Чтобы ответить на этот вопрос, нам придется чуть-чуть отклониться в сторону и поговорить немного о том, что же такое этикет. И как он связан с обычаями, ритуалами, традициями.

Специфика этикета, как особой формы поведения, определяется в первую очередь его игровым характером. Тактика этикетного поведения, в основном, заключается в том, что участники коммуникативного акта ведут себя в более или менее точном соответствии со своими социальными и коммуникативными статусами. При этом общение между равными партнерами, как правило, дает большую свободу выбора, чем в случае их неравенства.

Каждый участник коммуникативного акта пользуется своим индивидуальным набором этикетных средств, однако в процессе общения вырабатывается единый для партнеров код.

*Этикет* — двуединый феномен. Одной своей стороной он укоренен в моральных нормах и ценностях и органически связан с ними, другой — проявляется в эмпирически наблюдаемых формах поведения.

Поведение человека в традиционной культуре Востока регламентировалось целым рядом механизмов, которые сложно взаимодействовали друг с другом. Для мусульман, например, характерен синтез религиозного и светского права (шариат и адат у ряда мусульманских народов).

*Шариат* регулирует собственно религиозные обязанности мусульманина, юридические нормы и наказания. Адатом контролируется, главным образом, семейная жизнь человека и его хозяйственная деятельность. Большое влияние нормы обычного права оказывали и на юридическую практику. В адате многих мусульманских народов нашли свое выражение такие принципы, как почитание старших, забота о детях, гостеприимство и др. Обычай требовал от человека быть щедрым, храбрым, стойким, терпеливым, сдержанным в речах.

Если говорить о мусульманских народах, то у многих из них этикет образует особую, выделенную из шариата и адата сферу культуры. Вообще, этикет может полностью растворяться в других формах поведения — быть не выделенным или слабо выделенным, а может, наоборот, представлять собой самостоятельную, четко ограниченную сферу культуры.

Примером такой этикетной системы, влияющей на все остальные формы поведения, является абхазский аламыс. Это понятие в самом обобщенном виде можно трактовать как систему нравственных ценностей, соблюдение которых выражается в высокопрестижном поведении. Абхазский аламыс — своего рода кодекс чести. Вместе с тем это образ жизни и тот нравственный идеал, к которому человек должен стремиться.

Все то, что считается высоконравственным и достойным человека, относится к аламысу и определяется им. Поэтому такие правила — не беспокоить людей, не оскорблять даже непорядочного человека, почтительно и доброжелательно относиться к окружающим, доводить дело до конца и множество других — все это аламыс.

Система моральных установок, определяющих характер общения у самых разных народов, включает набор универсальных общечеловеческих ценностей: почтительное отношение к старшим, родителям, женщинам; гостеприимство; понятия чести, достоинства; скромность, благожелательность. Однако иерархия ценностей, культивируемых и традиционно поддерживаемых в том или ином обществе, как правило, имеет свои особенности. Именно иерархия качеств специфична для таких традиционных этических систем, как шри в Японии или аламыс у мусульман.

* * *

## *Складывание китайских традиций и норм поведения под влиянием конфуцианства и буддизма*

**Конфуцианство** — явление комплексное и в поисках определения этой системы приходится с порога отказываться от попыток определения сложного целого через его часть, а, значит, отказываться как не вполне корректных, от положений типа: конфуцианство — религия, конфуцианство — этика, конфуцианство — философия и т. д.

Это, разумеется, не значит, что не было конфуцианской философии, этики, конфуцианской интерпретации религии и религиозного вообще, а впоследствии — интерпретации специальных наук.

Неоспоримо более плодотворными и конструктивными являются попытки определения конфуцианства через понятия образа жизни, культуры, идеологии, как это сделано, например, у В. М. Алексеева, который говорил о конфуцианстве как о «специфической, но весьма активной идеологии Китая на протяжении двух с лишком тысячелетий». Он же сформулировал одно из самых четких в отечественной литературе определений классовой сущности конфуцианства.

«Если мы,— пишет В. М. Алексеев,— внимательно всмотримся в конфуцианские теории, то увидим, что их подпочвой всегда является страх перед восстанием народа, и не будет ли, между прочим, справедливым охарактеризовать учение Конфуция как учение об удержании общества от восстания против авторитетов и от революции путем моральной пропаганды соответствующих политических принципов и путем воспитания?»

Одним из прямых свидетельств в пользу преимущественно светской интерпретации конфуцианства является отмеченная зарубежными и отечественными исследователями традиция китайской историографии по псевдоисторическому и наивно-рационалистическому истолкованию мифологического материала.

Речь идет о десакрализации ни своеобразной историзации мифа, а конкретнее — превращение богов и героев древности в столь существенных и привычных для конфуцианства «чиновников», мудрых министров и совершенных правителей, изъятии из мифов элементов чуда, проявлений сверхъестественного.

Силы зла, чудовища и монстры трансформировались соответственно в узурпаторов-правителей и безнравственных советников. Технически подобная операция лежала в русле традиционной фальсификации исторического материала, в угоду конфуцианским схемам подтягивание древности к представлениям и нормам доктрины, возникшей гораздо позже.

По своим целям эта традиция, отражавшая реальный процесс изживания первобытного политеизма, была призвана обеспечить более древнее предполье, более серьезную историческую глубину предыстории конфуцианства, придать ему столь желанный лоск высокой древности.

В определенном национально-этническом отношении конфуцианство можно представить как замкнутую систему. В пользу этого говорит традиционный отказ Китая от какой-либо миссионерской деятельности. Это не означает отрицания просветительской деятельности за рубежом или насаждения административных конфуцианских принципов, которое могло на завоеванных территориях носить и агрессивный жесткий характер.

Добровольное присоединение отдельных людей, особенно представителей правящих кругов или даже целых государств, к свету конфуцианской мудрости и «культурности» воспринималось вполне терпимо. И все же печать второсортности «обращенных» была очень прочной, отмыть клеймо «варварства» не удавалось до конца никому, даже правоверным корейским конфуцианцам, преуспевшим более других в превращении своей страны в «маленький Китай». Строго говоря, конфуцианство всегда мыслилось достоянием лишь ханьцев (китайцев). Этноцентризм учения неоспорим. Именно этноцентризм конфуцианства был самой серьезной помехой для его превращения в мировое явление, в мировую религию.

Все древнейшие культуры обнаруживали упорную тенденцию к этноцентризму. Но культура Китая была строго закрытой и во внешнем, географическом смысле и в смысле способности к восприятию внешних влияний.

Океан, высочайшие горы, непроходимые джунгли ограничивали страну. А там, где были степи, возникла Великая стена.

Внешняя торговля была обычно строго регламентирована государством; приезд иностранных купцов, буддийских и мусульманских проповедников, христианских миссионеров носил спорадический характер.

Учиться у «варваров» считалось предосудительным, в зависимости от обстоятельств желающих поучиться конфуцианской мудрости приветствовали, либо принимали сдержанно. Но какой-либо миссионерской деятельности конфуцианцев за рубежами Срединного государства история не отметила. Представляется, что насаждение конфуцианских принципов администрирования на покоренных территориях нельзя рассматривать в качестве примера религиозной проповеди.

«Варварские» вторжения обычно не были связаны с привнесением более высокой культуры и «окитаивание» варваров служило лишним доказательством собственного «срединного» превосходства.

В канун открытия страны колонизаторами Китай пребывал в полном убеждении собственного мирового культурного величия. По своему миропониманию, рациональному объяснению мира, места человека («цивилизованного», а не «варвара») в этом реальном мире, по объяснению природы людей, по слабости эмоционального момента в мировосприятии, по космологической и нравственной одновременно оценке мира, мировоззренческая функция конфуцианства выступает скорее в этико-политическом плане, чем религиозном. Реализацию религиозного мировоззрения отчетливо можно отметить лишь в культуре предков.

Какие-либо апокалиптические чаяния конфуцианство своим последователям не навязывало. Иллюзорно-утопические надежды на избавление от страданий и горя конфуцианство предпочитало канонизировать не в направлении потусторонних сил, а связывало с неизбежным приходом гуманного или еще более гуманного правителя, с торжеством локальной справедливости, благодаря неизменной замене плохих чиновников справедливыми.

И все же фактическое противопоставление социальных верхов и низов, оформившееся в конфуцианстве в важнейший этико-политический принцип различия благородного и низкого, получает психологическое подтверждение в «Шицзине», где слово «цзюньцзы» значило «сын государства», лицо знатного происхождения.

Конфуций не просто воспользовался древним словом, а наделил его новым смыслом: качества «цзюньцзы» могут быть не только наследственными, но и благоприобретенными. Поколения же его последователей развивали именно эту сторону содержания понятия «цзюньцзы», окончательную трактовку которому дал Чжу Си. Именно этому «систематизатору» доктрины идеал «благородного мужа» обязан последней, официальной редакцией, в которой был обобщен нравственный облик господствующего класса, его представителей, не занимавшихся производственным трудом.

Не было места ни утешению, ни внушению какого-либо рода идей социального равенства (иерархия старшинства царила и в мире животных, и в мире умерших предков); ни всесильного бога, обещающего «царство» добра и справедливости. Хотя нельзя отрицать, что обращение к предкам могло не просто снимать некоторое психологическое напряжение, но и выполнять в определенном объеме непременную для любой религии компенсаторную функцию.

Культ предков, возникший на позднем этапе родового строя, уже содержал некоторые элементы представлений о загробном воздаянии.

Однако у того культа предков, который был санкционирован конфуцианством, благоприятное или неудачное пребывание души покойного, а, значит, и соответствующее воздействие на жизнь потомков, ставилось в зависимость как от культового поведения последних, так и от соблюдения ими принятых норм нравственности. В тень отошло (или еще не получило развития) представление о зависимости меры и качества загробного воздаяния от характера земной жизни самого покойного.

Как и во многих других регионах мира, в различные эпохи срабатывал механизм магических культовых норм, в истоках которых лежало представление о возможности людей воздействовать в своих интересах на сферу сверхъестественного.

Таким образом, на первый план вышла не столько вера в постоянный контроль за действиями живущих со стороны сверхъестественных сил, сколько уверенность в успешном исходе ритуального манипулирования и благого поведения как средств контроля за «состоянием» и «деятельностью» духа, вера в возможность подправить «активность духа» в благоприятном для интересов семьи направлении.

Единственный, по всей видимости, выход в признании загробного существования, конфуцианство реализовало лишь через культ предков и связанную с ним «технику» геомантии. Однако, в отличие от христианства, например, уважить дух предков можно было лишь через большую семью, обилие потомков мужского пола, достойное личное поведение, а не через аскезу, подавление плоти, отказа от земных радостей.

Скорее всего конфуцианство хорошо улавливало социальную и политическую полезность и культовой стороны этой массовой веры, которая без труда могла быть оформлена нужным образом благодаря многовековому опыту ритуализации человеческих отношений и внекультового поведения в рамках семьи, общины, сословия, государства.

С подобными крайними мнениями согласиться нельзя. Но все же думается, что генеалогические книги (чем древнее, тем лучше для чиновничьей карьеры, тем выше социальный престиж вообще) и таблички предков в семейном алтаре в значительной мере были продиктованы заботой о делах этого мира, о живущих и в гораздо меньшей степени — эмоционально окрашенным преклонением перед душами умерших.

То, что ритуал поклонения предкам выполнял коммуникативную и интегративную функции в интересах консолидации семьи, общины, сословия, государства сомневаться не приходится.

Столь значительное внимание культу предков мы уделяем потому, что его отправляли люди всех ступеней сословной иерархической лестницы; он был к тому же одним из тех немногих социальных факторов, которые наряду, скажем, с этнической общностью как-то связывали низы и верхи сословно разделенного общества. Нет сомнения также и в том, что этот ритуал как один из санкционированных способов культового поведения, выполнял ограниченную во времени, пространстве и силе эмоционального воздействия регулятивную функцию, упорядочивая определенным образом мысли, стремления и поведение родственников, членов семьи, но в масштабах не только семьи, но и государства.

В связи с этим характеристика императорского правления в Китае как теократии имеет одно-единственное достаточно серьезное основание: император наряду со своими естественными предками имел еще одного — Небо. Он был согласно доктрине единственным в этом роде. Ваны (короли) Кореи, Японии, Вьетнама, строго говоря, не имели права навязываться в братья, пусть даже младшие, к сыну Неба и должны были поклоняться своим естественным родителям. Культ Неба, храм Неба были чисто императорскими. Поэтому-то и не могла быть преодолена в рамках конфуцианства коллизия, вызванная, например, синтоистской верой в божественное происхождение японских или спорадическими претензиями на породнение с Небом вьетнамских монархов, что в Китае всегда рассматривалось как недоразумение, «варварская» некультурность.

И в том случае, когда императоры настойчиво напоминали своим подчиненным о более ревностном поклонении предкам, то имели они в виду не собственных императорских предков и тем более не Небо, а собственных предков подданных.

Интерпретировать конфуцианскую семью или клан в качестве религиозной организации затруднительно. Хотя признаками культовых единиц они обладали, но культовые связи по вертикали от семьи к клану безусловно слабели и собственно на уровне клана заканчивались. Тем более трудно видеть во всей совокупности кланов и семей некую конфуцианскую религиозную общину, так как поклонялись все они различным предкам и каждая семья своим собственным.

Какой-либо надобщинной организации (церкви) не существовало. Прихожане, духовенство, монашество, община, церковь — все эти категории неприменимы к конфуцианскому культу предков.

Попытки увидеть в императоре верховного первосвященника, в чиновниках различного ранга — духовенство, в населении страны — мирян или паству, в министерстве церемоний — верховный церковный орган, представляются более чем спорными, как пример некорректных западно-восточных параллелей.

Перед конфуцианством не стояла проблема, которой занимались многие поколения европейских средневековых богословов: если бог всемогущ, то выбор человека между добром и злом, между нравственным и аморальным поведением предопределен и, таким образом, снимается сама проблема свободы выбора, а, значит, и нравственной ответственности.

Конфуцианцы не отказывали человеку ни в возможности выбирать, ни в необходимости отвечать за выбор. Ограничение свободы выбора они предпочитали объяснять традицией, а не волей неба. Поэтому вряд ли следует рассматривать конфуцианские «чисто моральные заповеди» в качестве символа веры.

В системе государственного управления Китая, наряду с ведомствами финансов, общественных работ и военным, существовали еще и такие значимые, с точки зрения функционирования государства, ведомства, как наказаний, чинов и церемоний.

Именно ведомство церемоний и представляет в данном случае наибольший интерес в силу задач, входивших в его компетенцию: прием и отправка посольств обычно с целью получения или выдачи инвеституры; контроль за подбором чиновничьего корпуса через систему конкурсных экзаменов и руководством образованием вплоть до высшего конфуцианского; изучения и составление генеалогических таблиц и исторических хроник династии как собственной, так и соседних стран, прежде всего в поисках прецедентов и образцов для подражания в управлении; проведение всех дворцовых церемоний и процессий и контроль за этикетом; чествование и награждение чиновников почетными званиями и титулами; надзор за чиновничьим сословием.

Согласно представлениям Конфуция, подлинные «благородные мужи» не могут иметь своих частных дел, должны блюсти ритуал и чувство долга, следовать прежним царям, древностью поддерживать современность, не создавать группировок из своих друзей. Понятно, что последнее требование в реальных перипетиях политической борьбы нарушалось часто, но сам факт его наличия в кодексе конфуцианской чести говорит о том, что фракционная деятельность официально осуждалась уже в древности.

Совершенный муж держится вдали от духов (делая уступки лишь духам предков), от религиозного экстаза (как чрезмерности, отступления от «принципа середины»). Идеал «цзюньцзы» носил сугубо посюсторонний характер. А в связи с этим даже в периоды острых выступлений против своих религиозных оппонентов (буддистов, даосов, христиан) конфуцианцы, как правило, не опускались до крайностей религиозного фанатизма и наиболее сильными словами, которые они позволяли себе, были обычно обвинения в суеверии.

В этой борьбе продуманные аргументы против буддизма были редки. Скорее исключением является интересная мысль Ван Таньчжи (IV в.): «Буддистов нельзя считать возвышенными мужами. Возвышенный муж должен свободно следовать своему сердцу, быть несвязным и безмятежным. Буддисты же, хотя и говорят, что они выше суетного мира, но на деле привязаны к своему учению и потому нельзя сказать, что они приобрели свои подлинные чувства и природу».

Единомышленники Чжуан-цзы обычно отмечали, что Конфуций, ставший впоследствии «совершенно мудрым», но при жизни бывший всего лишь «совершенным мужем», жил в праздности и защищал такое устройство общества, в котором «укравшего крючок — на плаху, укравшего трон — на царство».

Так в борьбе противостоявших течений формировался идеал совершенной, с точки зрения конфуцианства, личности, идеал, которому впоследствии суждено было стать превалирующим в регионе.

«Если в человеке естественность превосходит воспитанность, он подобен деревенщине. Если же воспитанность превосходит естественность, он подобен ученому книжнику. После того, как воспитанность и естественность в человеке уравновесят друг друга, он становится «благородным мужем». Эти слова Конфуция не оставляют сомнения в том, что под воспитанностью имелась в виду прежде всего усвоенная книжная мудрость.

Для того, чтобы стать «благородным мужем», необходимо в поведении быть вежливым, в отношении к высшим — почтительным, а по отношению к народу — добрым и справедливым. Воспитанный человек, согласно конфуцианству, уже уходил от народа и приобщался к «высшим». После подобной метаморфозы явно социального свойства уже было достаточно безразлично, выходцем из какого социального слоя он являлся.

Необходимо подчеркнуть требования, предъявлявшиеся к таким людям: неприхотливость в пище и одежде, безразличие к материальным выгодам, сочетание высокой культуры поведения с углубленным усвоением знаний, отказ от максимализма и фанатизма, необходимость идти до конца в отстаивании своих взглядов даже перед лицом оппонента, как Сын Неба, недопущение разрыва между словом и делом.

* * *

Наряду с конфуцианством традиционной идеологией в Китае был **чань-буддизм** с его своеобразным этикетом, складывающимся в условиях тайных религиозных объединений (ТРО). ТРО оказывали весьма заметное влияние на политическую историю стран Восточной Азии на протяжении всего периода средних веков. Отдельные тайные религиозные объединения сохранились до наших дней, и их деятельность до сих пор рассматривается властями с точки зрения возможного политического влияния.

Собственно религиозные взгляды не представляли большой угрозы, но сам тип организации ТРО, их образ жизни, определенные методы психической регуляции, существенно отличавшие адептов ТРО, представляли значительную угрозу власти. Интерес к изучению способов психологического воздействия на сознание и поведение людей характеризует почти все существовавшие в Китае социально-политические учения. В значительной мере этот интерес был обусловлен необходимостью осмысления методов практической психотехники (системы психологических приемов социального регулирования), которые отбирались и совершенствовались в процессе тысячелетней практики государственного управления в Китае.

Многое из того, что было в этой области эмпирически найдено, признается и современными специалистами. Не случайно поэтому в самосознании многих китайцев существовало представление о том, что в области психологических знаний о человеке и их практического применения в процессе управления обществом, Китай ушел далеко вперед по сравнению с другими странами.

Следует отметить, что такая более или менее осознанная или стихийная аккумуляция наиболее эффективных форм воздействия на сознание и социальное поведение происходила не только «наверху», в чиновничьей среде, но и «внизу», в массе многочисленных адептов различных тайных союзов, корпораций и особенно в тайных религиозных объединениях.

В традиционном Китае среди тайных религиозных объединений, отличавшихся сравнительно большей степенью идеологической вооруженности и организованности, чем тайные общества преимущественно политической, а не религиозной ориентации, наибольшую социально-политическую активность (особенно в периоды крупных кризисов) проявляли различные тайные религиозные объединения буддийского происхождения и ориентации, в которых практиковались специфические методы регуляции религиозного и социального поведения.

Эти методы существенно отличались не только от тех, которые применяло господствующее конфуцианство, но и от методов, которые практиковались в других (небуддийских) тайных объединениях. В известной мере они отличались и от методов, использовавшихся в официально признанном буддизме.

Своеобразие методов регуляции поведения в тайных религиозных объединениях проистекало из особенностей их социального, экономического, политического и культурного статуса, отличавшегося от статуса других социальных институтов китайского общества прежде всего своей «неофициальностью».

В социально-психологическом плане эти объединения представляли собой малые контактные группы, как правило, референтные для своих членов. Уже сам факт принадлежности к такого рода объединению приобщал человека к совершенно иному типу отношений, отводящему важное место непосредственно эмоциональному общению. Это имело особое значение в условиях традиционно китайского общества, где межличностные отношения, проявления различных социальных чувств были весьма жестко регламентированы официальным статусом лица, вступающего в процессе общения, межличностной коммуникации, его местом в государственной и семейно-клановой иерархии.

* * *

## *Японские традиции и военный этикет*

*Война, сражение, единоборство* — для средневекового японца занятие более чем серьезное, особенно если ему выпала честь принадлежать к благородному сословию самураев. Бой, победа, слава и... достойная, красивая смерть, если не повезло — вот ради чего живет воин-самурай. И превыше славы — верность своему долгу, служение князю.

Жизнь профессионального воина ясна, как поверхность пруда, и пряма, как стрела. Она подчинена суровым правилам, которые каждому известны с раннего детства и прогрешение против которых искупается только смертью.

Столетиями в среде служилого дворянства Японии складывался неписаный кодекс самурайской этики — путь воина. Сейчас он, хотя бы понаслышке, известен почти всем: буси — по-японски «воин», до — путь; получается «путь воина»— бусидо. Правила бусидо долгое время не были записаны ни в одном кодексе. Бусидо — это, скорее, все собрание нравоучительных легенд, рассказов, преданий, знакомясь с которыми молодой самурай постигал на примерах славного прошлого, что значит быть истинным, настоящим воином, японским «рыцарем без страха и упрека».

Самураи считали бусидо методом совершенствования духа и тела, помогающим правильно жить и правильно умирать. Считается, что наиболее полное отражение кодекс чести бусидо нашел в книге «Хагакурэ» («Сокрытое в листве»), которая была написана в середине XVII века в княжестве Сага, которым правил Набэсима Наосигэ.

Многие трактовали эту книгу как самурайский кодекс, хотя ее содержание тоже не ограничивается одними поучениями морального характера — они сопровождались рассказами о подвигах доблестных самураев прошлого. Но содержание бусидо этим не ограничивалось. Бусидо — это и теория бытия человека, и размышления о человеческой психике, и ответы на вопросы, связанные с понятием смысла жизни, нравственных идеалов и ценностей.

Философской основой бусидо стало конфуцианство и дзэн — распространенная в Японии и Китае форма буддизма (в Китае это слово произносится как «чань»). Конфуцианство дало самурайской этике такие нравственные нормы, как почтительность по отношению к старшим, преданность своим родителям и (пожалуй, прежде всего!) феодальному сюзерену. Это нашло отражение и в этикете. Ложась спать, самурай должен был строго следить за тем, чтобы не улечься ногами в сторону княжеской опочивальни — это считалось верхом непочтительности. Запрещалось говорить о своем господине или даже упоминать его имя, лежа в постели. Если самурай, будучи в постели, слышал, что кто-то говорит о его господине, он должен был встать и одеться.

*Дзэн-буддизм* дал самурайству практику духовной тренировки — дзадзэн. Кроме того, буддизм с его ощущением непрочности, эфемерности земного существования как нельзя лучше подходил для мировоззрения воина, живущего в постоянной опасности для жизни (а в средневековой Японии войны шли почти непрерывно!) и в любую минуту готового встретить смерть.

Но, с другой стороны, буддизм утверждает, что жизнь вечна и смерть — лишь маленькое звено в цепи смертей и рождений. Достойно прожитая жизнь и славная смерть влекли за собой возрождение в лучшем качестве. Поэтому, проиграв поединок, полагалось встретить смерть тихо и достойно, гордо назвав свое имя победителю, с улыбкой на устах и словами буддийской молитвы. Таковы главные требования самурайского «этикета смерти».

Вообще смерть занимала огромное место в мировоззрении самурая. Красиво умереть — высокое искусство, славная смерть искупает бесчестье в жизни. Все это нашло свое отражение в мрачном для европейцев ритуале сэппуку, или харакири, бывшем особой привилегией самураев. Но о харакири мы поговорим позже, а сейчас познакомимся хотя бы немного с тем, как должен был вести себя самурай в бою, то есть с воинским этикетом.

Самурай — воин-индивидуалист, сражающийся один на один с достойным противником, стремящийся первым подняться на стены вражеской крепости, бросающийся в бой против массы врагов, одним словом, старающийся отличиться так, чтобы его имя доложили князю, стремящийся заработать награду и славу благодаря своей доблести и презрению к смерти. Часто поэтому сражения распадались на поединки отдельных воинов, в соответствии с этим строился и ритуал начала сражения.

Перед боем в сторону армии противника выпускалась «кабурая» свистящая стрела. Это был знак начала битвы и одновременно вызов на поединок. Вслед за этим проходили поединки лучших бойцов с обеих сторон. Затем каждая из сторон выставляла по сто воинов и уже после этого в бою сходились обе армии целиком.

В соответствии с бусидо, нападать на раненого или ничего не подозревающего врага считалось недостойным самурайской чести. Противника полагалось окликнуть, назвать свое имя и род, дать ему время подготовиться к схватке. Если враг устал, надо было по возможности дать ему время для отдыха, чтобы никто не мог упрекнуть воина в победе над обессилевшим противником.

Почетным трофеем победителя часто служила отрезанная голова врага — ее предъявляли как доказательство своему командиру. Но горе воину, заподозренному в том, что он отрезал голову у трупа врага, убитого не им,—

такой поступок покрывал воина несмываемым позором.

Раненый воин, согласно традиции, имел свободу выбора — он мог продолжить бой или вернуться в лагерь — в таком случае отступление не считалось бесчестьем. Но ни при каких обстоятельствах — здоровый, раненый или полумертвый — самурай не должен был попадать в плен. Поэтому воин имел два меча — один для врагов, другой для себя, чтобы вовремя совершить харакири. Если воин был настолько тяжело ранен, что не мог удержать меч, то полагалось лишить себя жизни каким-либо иным способом — например, откусив у основания язык.

Конечно, произвести над собой такую, мягко говоря, малоприятную операцию, как откусывание собственного языка, было невозможно без предварительной тренировки. Возможность воспользоваться при этом своим языком, понятно, полностью исключалась, поэтому молодые самураи тренировались на домашних животных.

Кроме того, считалось, что такая «закалка» способствует воспитанию твердости и презрения к страданиям и крови.

Можно упомянуть и еще один кровавый обычай. Японцы считали, что мужество человека заключается в его печени. Поэтому некоторые самураи, сразив врага в поединке, вырезали его печень и поедали ее прямо на поле боя, чтобы мужество противника перешло к победителю.

Впрочем, подобные бесчеловечные ритуалы раньше бытовали у многих народов. Но представление о средневековых самураях как о грубых, неотесанных вояках, не желавших знать ни о чем, кроме войны,— не совсем верно.

Знание классической китайской и японской литературы, сочинение стихов, владение ритуалов чайной церемонии — все это также входило в набор необходимых качеств и умений настоящего самурая. Очень высоко ценилась утонченность вкуса, умение любоваться пейзажем, произведением искусства или просто красивым предметом домашнего обихода.

Настоящий воин должен был быть настолько хладнокровен и полон презрения к угрожающим опасностям, чтобы в разгар боя спокойно процитировать стихи древнего автора или, еще лучше, самому сложить подходящее трехстишие — хайку.

Рассказы о подвигах средневековых воинов полны эпизодов, когда боец, только что отразивший удар врага, завершивший схватку или ожидающий неминуемой гибели, спокойно слагает стихи, которые затем передаются в веках.

Помимо приобщенности к изящным искусствам, от самурая требовалось религиозное благочестие. Надо отметить, что религиозные представления средневековых, да и современных японцев отличаются своеобразием. Мы уже говорили о конфуцианстве и буддизме. Обе эти религиозные системы пришли в Японию из соседнего Китая, но с древнейших времен в Японии существовала синто — национальная религия японцев.

В дословном переводе синто означает «путь богов». Эта религия берет свое начало в очень и очень архаичных представлениях о том, что человек связан родством с животными или растениями (такие верования называются тотемизмом) и в вере, что весь мир населен мириадами божеств, соседствующих с людьми, вредящих или помогающих им.

Этот взгляд на мир, одушевляющий всю природу, называется анимизмом — по латыни «анима» означает душу. Вообще-то, в представлениях японцев божества — ками — не только населяли природу и были «хозяевами» каких-либо природных явлений или частей ландшафта. Все необычное в мире совершенно спокойно могло быть само объявлено божеством и стать предметом поклонения.

Еще в синтоизме, кроме почитания божеств, важное место занимает поклонение душам умерших, будь то личные предки японца, душа почившего императора или важного сановника.

Синтоизм и буддизм мирно сосуществовали в Японии. Рядом находились буддистские и синтоистские храмы, да и в душе верующего тоже не было противоречия. Благочестивый японец часто считал, что ками и бодхисатвы — это одно и то же, хотя окончательного слияния синто и буддизма все же не произошло.

Японские воины, исповедуя в основном дзэн-буддизм, не считали лишним обратиться перед битвой к синтоистским божествам, в основном, конечно, к богу войны Хатиману, прося у него заступничества и покровительства в предстоящем нелегком деле. Особым почетом пользовались и удзигами — родовые духи — покровители, от расположения или гнева которых зависит судьба каждого члена рода.

Японский воин верил, что весь жизненный путь человека предопределен богами от рождения, поэтому нечего роптать на судьбу или пытаться изменить свой жребий — такова воля богов.

После удачной битвы полагалось, кроме благодарственных молитв, обязательно произвести обряд поклонения душам воинов, убитых в бою. Причем, такого загробного почета удостаивались в равной степени все усопшие — как свои, так и неприятеля. Оказать неуважение убитому врагу было весьма и весьма рискованно — вдруг он будет мстить и с того света?

Если военная кампания разворачивалась неудачно, то не надо было долго искать причину — кто-то совершил неблагочестивый поступок, может быть, даже сам военачальник, что могло особенно тяжело отразиться на всех остальных. И уж хуже всего было, если грех совершал сам император — в таком случае всю страну могли постигнуть тяжкие бедствия — пожары, голод, нашествие врагов и прочие кары, на которые так щедры бывают боги, когда разгневаются.

Поэтому перед началом каждой военной кампании, да и просто важного мероприятия, следовало очиститься от грехов, попросить у богов прощения за все вольные или невольные отступления от праведного пути. Не мешало также совершить обряды, отгоняющие злых, вредоносных духов. И уж, конечно, совсем не лишней была помощь астрологов и других прорицателей.

Хотя в том, что касается всяческого рода прорицаний, шаманских обрядов, изгнания злых духов и так далее, то и буддистские священнослужители в Японии зачастую практиковали эти приемы, что, в общем-то, не характерно для буддизма в целом и объясняется прежде всего многовековым соседством с синтоизмом.

Особо стоит остановиться на вооружении средневекового воина. Почитание оружия в синтоизме стало религиозным культом, в котором оно само тоже рассматривалось нередко как божество. Прежде всего это относится к катана — самурайскому мечу, по образному выражению, «душе самурая».

Вот как описывают японские мифы появление на Земле знаменитого меча Кусанаги. Сусаноо, один из верховных богов японского пантеона, бог стихии и бури, узнает о чудовищном восьмиголовом драконе Ямата-но-Ороти, пожирающем людей. Очередной жертвой дракона должна была стать прекрасная девушка. Сусаноо решает уничтожить дракона и спасти красавицу. Для этого был выработан следующий план. Сусаноо велит старикам — родителям девушки поставить забор и проделать в нем восемь проходов, затем сварить сакэ, разлить готовый хмельной напиток в восемь бочонков и поставить их в каждом проходе. Когда Ямата-но-Ороти явился за своей жертвой, он просунул свои восемь голов в отверстия забора, обнаружил бочонки с сакэ, опустошил их, опьянел и заснул. Бог разрубил спящего дракона на куски и извлек из его хвоста чудесный меч. Это и был меч Кусанаги.

Вместе с зеркалом и яшмовыми подвесками меч Кусанаги впоследствии становится символом императорской власти.

Дальше повествуется о том, как богиня Солнца Аматэрасу посылает на землю своего сына Нинги-но-Миното, который должен основать императорскую династию. Богиня вручает своему сыну подвески, зеркало — воплощение бога солнца, копье и меч Кусанаги, подаренный ей Сусаноо. Японцы считали, а кое-кто считает и сейчас, что императоры являются прямыми потомками Нинги-но-Миното, а значит, и солнечной богини Аматэрасу.

Божественный меч снова появляется в японских источниках в более поздние времена, когда мифологические предания приобретают вид обычных династических хроник. На этот раз святыня оказывается в руках героя Ямато-дакэ. Отправляясь на восток страны для усмирения варваров, герой получает меч из рук верховной жрицы храма Аматэрасу. Правитель земли Овари, через которую лежал путь героя, задумал его погубить и с этой целью предложил ему уничтожить демона, живущего в болоте.

*Ямато-дакэ*, как и полагается эпическому герою, отважно устремляется в бой. Путь его пролегает через камышовые заросли, и, воспользовавшись этим, слуги коварного правителя зажигают сухой камыш. Сгореть бы герою заживо, если бы не меч — Ямато-дакэ выхватывает его из ножен и описывает им круг над землей, срезая траву под самый корень. Отсюда возникло и название меча Кусанаги — косящий траву. Остановив огонь, Ямато-дакэ пускает в ход священные кремень и огниво, также полученные им в храме Аматэрасу. Теперь он вызывает ответный огонь, обращающий вспять вызванный недругами, а затем, выбравшись из болота, расправляется с коварным правителем и его слугами с помощью того же волшебного меча.

Конечно, столь почитаемое оружие, милое сердцу богов и героев, должно было быть окружено ореолом святости. Ритуальными действиями сопровождался весь «жизненный путь» каждого самурайского меча, начиная с того момента, когда мастер собирался ковать новый клинок. Кузнец-оружейник — фигура, окруженная большим почетом в феодальной Японии. Приступая к работе, мастер очищал свою душу молитвой и медитацией, развешивал в кузне бумажные гирлянды, предназначенные для отпугивания злых духов.

Сам клинок ковался из нескольких десятков тончайших слоев металла из заготовки, выдержанной в земле 8—10 лет. Особая технология ковки позволяла создавать удивительные клинки, отличавшиеся необыкновенной гибкостью и прочностью. Долгое время клинки изготовлялись прямыми, пока легендарный фехтовальщик на мечах по имени Амакуни не ввел в употребление меч со слегка изогнутым лезвием. Такая форма клинка стала классической и практически не изменялась с XII века.

Мы уже говорили, что самурай был вооружен двумя мечами: длинным — О-дати и коротким — Ко-дати. Меч в бою держался обычно двумя руками; впрочем, воин мог держать в каждой руке по мечу и фехтовать ими одновременно.

Самурайский этикет предписывал, как и в каких случаях обращаться с оружием. Меч был фамильной гордостью и обычно находился на видном месте, установленный на красивой подставке. Полагалось, придя в гости, полюбоваться мечом хозяина, слегка выдвинув его из ножен. Хорошим тоном считалось похвалить качество клинка. Если предстояли трудные переговоры и надо было продемонстрировать добрые намерения, то следовало иметь длинный меч на правом боку, а короткий — на левом. Обычно же мечи носились наоборот или оба на левом боку. Рациональный смысл этой манипуляции с оружием заключался в том, что в таком положении труднее было обнажить основной — длинный меч правой рукой. Тем самым самурай показывал, что не ждет предательского нападения. Если встреча проходила в дружеской обстановке, то большой меч передавался слуге, и уж знаком наибольшего доверия было вынуть из-за пояса и малый меч и положить его рядом с собой на циновке. Этот меч, как мы помним, был сейчас на левом боку, но положить его следовало справа от себя, клинком в сторону собеседника.

С помощью оружия можно было продемонстрировать и агрессивные намерения. Например, прикосновение к чужому мечу считалось знаком вызова на поединок.

Особые требования к владельцу оружия предъявлял придворный этикет. Форма, качество, цвет, отделка ножен и рукояти меча — все было строго регламентировано в зависимости от ранга хозяина. Конечно, непосвященному немудрено было и запутаться в этих тонкостях, особенно если учесть, что, кроме феодальной иерархии, существовала еще лестница придворных титулов. Наконец, было специальное оружие, которое носилось только при дворе или во время траурных церемоний, и так далее — всего более десяти видов.

На протяжении веков самурайский меч считался символом чистоты, добра и справедливости. Истинный последователь духа бусидо должен был обнажать оружие лишь во имя правого дела. Средневековые предания полны рассказов о знаменитых воинах — защитниках слабых. Очень высоко ценилось умение сдержать себя, не поддаться гневу, не броситься на человека с мечом в руках, что называется, очертя голову.

Героем многих рассказов является знаменитый фехтовальщик Миямото Мусаси. Сюжеты некоторых историй пережили века и подчас используются и нашими современниками — писателями и кинорежиссерами. Например, в одном из боевиков герой, которого играет знаменитый Брюс Ли, плывя на корабле, сталкивается с неким забиякой, который всячески провоцирует Ли на поединок. Не желая попусту проливать кровь, герой Брюса Ли предлагает противнику сесть для поединка в лодку, а затем, вместо того чтобы прыгнуть вслед, отвязывает ее, заставив незадачливого драчуна вдоволь нахлебаться морской воды. В этом эпизоде легко узнается слегка видоизмененный рассказ о Миямото Мусаси, который также однажды пожалел молодого задиристого самурая. Правда, в отличие от Брюса, Миямото высаживает своего противника на островок посреди реки.

Увы, но с употреблением самурайского меча связаны и довольно неприятные обычаи. Самым жестоким был обряд тамэсигири, или цудзигири, что в буквальном переводе означает «убийство на перекрестке дорог». Считалось, что новый меч, который еще не был в употреблении, надо было обязательно испытать на человеке. Очевидно, происхождение этого обряда надо искать в древнейших обрядах человеческих жертвоприношений.

Древние народы обильно проливали человеческую кровь при закладках новых храмов, освящении новых кораблей и так далее. Очевидно, какие-то отголоски этих обрядов были перенесены и на столь почитаемое оружие.

И вот, вооружившись новым мечом, такой «герой» выходил поздно ночью на перекресток дорог и сносил голову первому встречному — чаще всего нищему или крестьянину.

Нельзя сказать, что власти поощряли этот обычай. На перекрестках дорог устраивались караульные посты, снаряжались специальные ночные дозоры, призванные охладить пыл не в меру ретивых вояк. Но стража смотрела на свои обязанности зачастую сквозь пальцы, и жертвами варварского обряда стали многие и многие тысячи ни в чем не повинных людей.

Вообще-то у простолюдина было немало шансов распрощаться с жизнью при встрече с самураем и в других обстоятельствах. В соответствии с законом, благородный мог убить простолюдина на месте в ответ на нанесенное оскорбление. А оскорблением заносчивые буси могли счесть все, что угодно, например, брошенный исподлобья взгляд. Это правило было известно как «кирисутэ гомэн» — «разрешение зарубить и оставить».

Большим почетом пользовалось и яри — копье самурая. Наиболее знаменитые копья, как и боги-мечи, тоже имели собственные имена. Например, из мифологии нам известно Амано Тамахоко — небесное драгоценное копье. С помощью этого копья были сотворены японские острова — Бог Идзанами опустил его в океан и начал взбалтывать воду, после чего со дна океана поднялась суша.

В честь копья существовал особый праздник. Он так и назывался: праздник копья — яримацури.

А вот такая часть воинского снаряжения, как щит, вовсе не пользовалась почетом. Истинный самурай считал недостойным себя прятаться в бою за прикрытие. А как же стрелы врагов? Воин должен был уметь отбить пущенную стрелу мечом, голой рукой или железным веером, служившим знаком власти военачальника.

Верхом искусства считалось умение перехватить в полете пущенную в тебя стрелу. В крайнем случае, оказавшись под дождем вражеских стрел, можно было воспользоваться в качестве щита снятым с головы шлемом.

Несмотря на то, что самурайское сословие в Японии официально было упразднено во второй половине XIX века, после революции Мейдзи, дух бусидо продолжал витать над Японскими островами. Приверженность основной массы японцев средневековым традициям нашла отражение и в словарном фонде японского языка.

Известно, что самураи считали унижением своей чести давать какие-либо клятвы. Слово настоящего буси ценилось выше всяких гарантий. Так вот, в японском языке нет точного эквивалента слову «ложь»; слово «усо», примерно близкое по смыслу, используется как отрицание правдивости (макото) или факта (хонто).

В годы, предшествовавшие второй мировой войне, японское правительство усиленно насаждало среди подданных империи каноны бусидо и, в частности, верность долгу, святость приказа господина или военачальника. Кодекс «Сокрытое в листве», который мы уже упоминали, приводит в качестве примера верности долгу и почтительности к сюзерену такой рассказ.

Однажды князь Кацусигэ выехал на охоту. Он разгневался за что-то на своего вассала и ударил его мечом в ножнах. Меч выскользнул из руки князя и упал в узкое ущелье. Воин мгновенно спустился вниз, подхватил господский меч и стал карабкаться вверх, заткнув меч под платье на спине. Выбравшись из ущелья, он так низко преклонил колени перед господином, что рукоятка меча оказалась как раз у князя в руке. Герой этого рассказа не только быстро исполнил свой долг, но и передал оружие господину в наиболее приличествующей форме.

И в императорской японской армии XX века офицер был для солдата тем же, что и феодал для самурая — живым средоточием воинского долга. Офицер считался прямым представителем императора; приказ начальника приравнивался к императорскому приказу; неисполнение приказа рассматривалось как бунт против священной императорской особы.

Как свято относился японский военнослужащий к приказу своего начальника, видно на одном весьма примечательном эпизоде из совсем недавней истории.

В начале марта 1974 года, то есть через три десятка лет после окончания второй мировой войны, на Филиппинах состоялась... капитуляция подразделения японской императорской армии в количестве одного человека — последнего оставшегося в живых командира группы специального назначения подпоручика Онода. История началась в конце 1944 года. Тогда майор Танигути, командир подразделения спецназначения, вызвал своего подчиненного подпоручика Онода и отдал ему следующий приказ:

«Вам надлежит укрыться в горах острова Лубанг. Ваша цель — террор, подрывные работы, сбор информации о противнике. Мы еще вернемся на Лубанг, и задача вашей группы — облегчить нам возвращение. Все ясно?» «Так точно!» «Тогда последнее. Приказ этот отдаю вам я. И никто другой, кроме меня самого, не вправе его отменить».

Так началась тридцатилетняя война подпоручика Онода. Вместе с ним в джунгли отправились трое: младший унтер-офицер Симада и рядовые первого класса Акацу и Коцуки. Постепенно Онода остался один: весной 1951 года сдался в плен Акацу. Затем наступила очередь Симады — в мае 1954 года его настигла пуля горного стрелка филиппинской армии. А еще восемнадцать лет спустя в перестрелке с патрулем погиб Коцуки. Онода остался один, но прекращать свою войну не собирался. Как же закончилась эта невероятная военная одиссея?

В мае 1954 года Япония направила на Лубанг делегацию для вызволения Онода и Коцуки. В состав группы входили их родные и близкие. Три недели блуждания по горам ничего не дают и, надорвав голоса в бесплодных призывах, спасатели возвращаются на родину. В мае-декабре 1959 года Лубанг посещают с тем же заданием одна за другой три группы. С ними на остров приезжает родной брат упрямого подпоручика. Онода продолжает выполнять раз отданный приказ, несмотря на то, что он узнал голос брата. С ноября 1972 года и по апрель 1973 года на острове побывало еще четыре экспедиции. На сей раз в попытках извлечь наконец-таки Оноду из филиппинских лесов принимает участие его отец. Он бродит по чаще и выкрикивает строки классических хайку:

Сколько воспоминаний
Вы разбудили в душе моей,
О вишни старого сада!

Но подпоручик императорской армии Онода продолжал выполнять приказ, хотя самой армии, в которой он начинал службу, уже давно не существовало. Трудно сказать, чем завершилась бы эта история, если бы однажды Онода не захватил «пленного»— японского туриста. Онода заявил земляку, что он не выйдет из джунглей до тех пор, пока приказ не будет отменен его прямым начальником. И вот на острове появилась очередная — которая уже по счету!— экспедиция. В ее составе теперь был постаревший отставной майор Танигути, да, тот самый, который отдал без малого тридцать лет назад тот приказ. Поздним мартовским вечером 1974 года на одной из высот в джунглях состоялась знаменательная церемония. Отставной майор зачитал стоявшему перед ним по стойке «смирно» с винтовкой у ноги Онода приказ об отмене возложенного на него боевого задания. Тридцатилетняя война одного человека закончилась. Это, пожалуй, самый яркий, но далеко не единственный пример подобного рода.

До сих пор иногда в средствах массовой информации нет-нет, да и проскользнут невнятные сообщения о японских солдатах, будто бы скрывающихся еще в недоступных джунглях где-то на островах Тихого океана.

Да, бусидо — это не только прошлое японской нации, но в значительной мере и ее настоящее. И об этом нам напоминает очень многое, в том числе и неоднократно уже упоминавшееся нами особое отношение к смерти, нашедшее свое выражение в ритуале сэппуку, или харакири. В буквальном смысле слова «хара»— живот, чрево, а, точнее, та его часть, которая расположена на пять сантиметров ниже вправо и влево от пупка. В образном смысле японское «хара» аналогично тому, что европеец имеет в виду, когда говорит «сердце»— то есть ум, характер, душа человека.

О трусе японец мог бы сказать: «Человек без живота» или «человек с маленьким животом». Ну, а тот, кто полон решимости, привел свое хара в спокойное состояние — хара-окимэру; у сердящегося хара поднимается кверху — хара-о тэтэру. Откровенный же человек, с чистыми помыслами, имеет свое хара открытым — хара-кири.

Ритуальное самоубийство путем вскрытия живота потому и было названо харакири, что совершающий его тем самым как бы демонстрировал чистоту своих помыслов, в буквальном смысле открывал все, что у него «за душой».

Харакири утвердилось в Японии в эпоху Хэйан, то есть в VIII—XII веках, и первоначально составлял исключительную привилегию сословия самураев. Впрочем, сами самураи предпочитали обозначать этот ритуал словом «сэппуку» или «кэппуку», термин же «харакири», хоть и японский по происхождению, употребляется в основном иностранцами.

Дело в том, что средневековая японская знать пользовалась или литературным старокитайским языком, или же общалась между собой на литературном японском, порой весьма отличным от языка простого народа. Поэтому ритуальное самоубийство имеет как бы два названия: «сэппуку»— в устах аристократа и простонародное «харакири». «Смерть на циновке» (сэппуку совершалось на циновке) считалась чрезвычайно почетной. Дозволенность совершать харакири в соответствии со всеми предписаниями ритуала составляла предмет сословной гордости.

Иногда самураю предписывалось совершить харакири в виде наказания за совершенный проступок. В таком случае считалось, что виновный осознал свою вину и наказание как бы исходит не от отдавшего приказ, а вершится самим ослушником.

Веками сложившийся ритуал подробнейшим образом регламентировал всю процедуру самоубийства. Само исполнение наказания собственными руками обставлялось в буквальном смысле слова как театральное действо. Кроме главного действующего лица, на церемонии присутствовали еще несколько лиц, в частности, два ассистента. В обязанности старшего входило вручение на специальном подносе приговоренному короткого меча или кинжала. Младший становился за спиной приговоренного и обнажал меч, готовясь нанести удар и тем самым положить конец агонии. Сам акт харакири обычно совершался в резиденции господина, часто в саду, в ночное или вечернее время. Впрочем, самурай постоянно имел при себе специальное белое кимоно для сэппуку, чтобы не замешкаться, если роковой приказ настигнет его в дороге.

Двор или сад, в котором совершалась церемония, посыпали крупным песком, а само отведенное для сэппуку место устилалось тонкими циновками, которые затем покрывались последовательно белым полотняным и красным шерстяным покрывалами так, что получалось некое возвышение (иногда специально подсыпали землю). Затем это место ограждалось по сторонам вертикальными полотнищами белой материи. Сам приговоренный обычно в последний день перед сэппуку пил сакэ и вел беседы с друзьями и посланцами господина. Этикет требовал, чтобы в этот день беседы велись о неизбежности судьбы, о чести, о долге, о призрачности земного существования, одним словом, такие, которые способствовали бы созданию приличествующего случаю настроя у будущих участников мрачной церемонии.

Недостойным самурая считалось показать, нет, не страх — об этом не могло быть и речи!— но даже намек на неуверенность. Чем лучше владел собой человек все время после получения приказа, тем большим уважением он пользовался. Причем любая бравада в этом случае была не менее, если не более неуместна.

В «Хахакурэ» приведен, как пример для подражания, рассказ об одном таком самоубийстве. Управителю владетельного князя Кабэсима, которого звали Сукэдзаэмон, было доставлено княжеским посланцем предписание сделать себе харакири из-за недостойного поведения дочери. Сукэдзаэмон в это время играл в го — настольную игру, излюбленную японцами. Узнав о распоряжении, Сукэдзаэмон попросил посланца подождать, пока он закончит партию, и понаблюдать за ходом игры. После окончания партии он спокойно отошел в сторону и вспорол себе живот.

Иногда харакири использовали как последний аргумент для доказательства бескорыстности и чистоты намерений. Харакири временами принимали массовый характер и совершались по причинам, которые вполне могут показаться нам пустячными.

Сам акт ритуального самоубийства, особенно по приказу, когда тщательно соблюдались все мелкие и мельчайшие детали церемонии, мог выполняться разными способами. Обучение способу совершения харакири входило в обязательный набор дисциплин, которые должен был изучить самурай. Детали могли отличаться в зависимости от школы, но «эффект», так сказать, предусматривался один и тот же — рассечение брюшной полости и извержение внутренностей.

Например, кинжал мог браться в правую руку и вонзаться в левый бок ниже пупка. Затем следовало сделать горизонтальный разрез до правого бока и вертикальный — от диафрагмы до пересечения с горизонтальным разрезом; если смерть не наступала, то кинжал далее вонзался в горло. Другая техника заключалась в нанесении двух разрезов в форме косого креста.

С годами число людей, посвященных во все тонкости, уменьшалось, и процедура была упрощена. Перед официальной отменой во второй половине XIX века, после революции Мэйдзи, основную роль часто брал на себя второй ассистент с мечом, наносивший смертельный удар. По заранее выработанному соглашению удар, отсекавший голову, мог быть нанесен в разные моменты: когда осужденный берет меч с подноса; когда он смотрит на ту часть живота, куда должен быть вонзен меч; когда клинок касается живота; когда он входит в тело и так далее.

Впрочем, и тогда находились люди, доводившие весь ритуал до конца. Совершившему харакири полагалось упасть ничком; чтобы тело не завалилось навзничь, исполнявший харакири подтыкал спущенную с тела верхнюю часть кимоно под колена.

Вообще в ритуале харакири немалую роль сыграл своеобразный эстетический момент. Одна из функций ассистента как раз и заключалась в том, чтобы окончательно пресечь жизнь осужденного до того, как предсмертные конвульсии нарушат торжественное течение церемониала. Высоким искусством считалось отсечь голову так, чтобы она не осталась висеть на лоскуте кожи. Отрубленную голову затем предъявляли для опознания представителям правителя, удерживая ее за волосы одной рукой и поддерживая клинком за подбородок; голову следовало предъявить анфас и в профиль.

Особо следует сказать об обычае дзюнси или ойбара, то есть харакири вслед за смертью господина. Согласно религиозным канонам, человек, покончивший с собою таким образом, обеспечивал себе место рядом с покойным хозяином и в будущем возрождении, кроме того, он возрождался в более высоком качестве.

Вернемся к истории Сукэдзаэмона, злосчастного управляющего князя Кабэсима. Рассказ «Хахакурэ» на этом не заканчивается. Далее повествуется о том, что восемнадцать самураев Сукэдзаэмона, не желая расставаться со своим господином, просили у посланца князя разрешения последовать вслед за ним, но посланец, испугавшись такого количества смертей, не соглашался. Тогда за них стал просить сын Сукэдзаэмона: «Если воин сказал, что умрет — бесполезно его останавливать. Пожалуйста, разрешите им». Получив разрешение, все восемнадцать самураев немедленно покончили с собой.

Иногда такие самоубийства принимали массовый характер. Почти всегда смерть крупного феодала или знаменитого военачальника влекла за собой ряд самоубийств его приближенных, вассалов, воинов, просто сторонников.

Вот описание подобного случая, взятое из классического произведения японской литературы «Повесть о великом мире»: «Есимицу поднялся на сторожевую вышку и стал всматриваться вдаль — в том направлении, куда уехал принц. Он неясно увидел вдали его удаляющуюся фигуру. «Ну, теперь за дело!» — подумал он. Оторвал мечом башенные доски, открыл всего себя стоящим внизу и громким голосом воскликнул: «Второй сын императора Тодайго, государя в девяносто пятом поколении со времени императора Дзимму — августейшего потомка великой богини Аматэрасу, принц первого ранга Такахато, ныне погиб от руки мятежных вассалов. Сейчас я покажу, как умерщвляет себя воин! Да послужит это образцом для вас, когда кончится ваше воинское счастье и вы будете сами готовиться разрезать себе живот!»

Сказав так, он снял доспехи и сбросил их с башни. Спустил с плеч парчовую накидку, бывшую под латами, обнажил верхнюю часть туловища, воткнул меч в белое блестящее тело и сделал слева направо по животу прямой надрез, выхватил оттуда внутренности и бросил их на пол башни, потом взял меч в зубы и упал лицом вниз».

Характерна и клятва двух братьев Кусуноки, данная ими после битвы при Минатогава.

Направившись на север от Минатогава, Масасигэ прибежал в одно селение. Здесь, намереваясь распороть себе живот, он снял доспехи и осмотрел свое тело: оказалось, что на нем было одиннадцать ран. С ним было семьдесят два человека из отряда, и ни у одного из них не было менее трех-пяти ран. Все родичи Кусуноки в количестве тринадцати, их воины в количестве более шестидесяти человек расположились в ряд в зале шесть кэн и, десятикратно возгласив все в один голос призыв к буддам,— все вместе разом распороли себе живот.

Масасигэ, сидя на возвышении, обратился к своему младшему брату Масасуэ и спросил его: «Последнее желание человека перед смертью определяет его судьбу в грядущем. Что же из всего, что есть в девяти мирах, хочешь ты теперь?» Масасуэ хрипло засмеялся: «Все семь раз родиться на свет снова человеком и каждый раз истреблять государевых врагов». Масасигэ радостно улыбнулся ему и сказал: «Твое желание недоброе, но и у меня такое же. Итак, родимся снова вместе на свет и добьемся исполнения этого нашего желания». И дав друг другу такую клятву, оба брата проткнули друг друга мечами и пали рядом на одно и то же изголовье.

Иногда число жертв обряда «дзэнси» исчислялось многими десятками, а то и сотнями человек. Вот еще один пример из «Тайхэйки»:

«Принц спросил: «А как нужно убивать себя?» Ёсиаки, сдерживая хлынувшие слезы, проговорил: «Вот так...» И, не договорив до конца, выхватил меч, повернул его на себя, вонзил в левый бок и разрезал себе несколько ребер по направлению к правому боку. Затем вынул меч, положил его перед принцем, упал ниц и умер. Принц тотчас же взял меч и взглянул на него. Так как на рукоять стекла кровь, принц обернул ее рукавом своей одежды, обнажил свое подобное снегу тело и, вонзив меч около сердца, пал на то же изголовье, что Ёсиаки.

Все бывшие с принцем... воскликнули: «Мы тоже вслед за принцем!» В один голос возгласили молитву буддам и все сразу совершили харакири. Видя это, воины, числом более трехсот, что стояли во дворе, стали пронзать друг друга мечами и грудой свалились на землю».

И в более поздние времена, после официального запрета, случаи совершения харакири не были исключением. Официально осуждаемые, они находили поддержку среди самых различных слоев японского общества и, прежде всего, среди профессиональных военных. Надо заметить, что элита японской армии и флота почти сплошь состояла из представителей древних аристократических фамилий. Облачившись в мундиры европейского образца, наследники старинных родов не собирались отказываться от тех идей, которые они считали своим духовным наследием.

В этом отношении весьма показательна история генерала барона Ноги, того самого, который во время русско-японской войны 1904—1905 годов командовал армией, осаждавшей крепость Порт-Артур. За время многомесячной осады японские войска понесли под стенами русской крепости огромные потери. Очевидцы этих боев в своих мемуарах, опубликованных после войны, описывали, как японская пехота густыми цепями, а иногда и в ротных колоннах, раз за разом с фанатичным упорством бросалась на приступ порт-артурских укреплений и буквально истреблялась сосредоточенным огнем с русских позиций. Неоднократно после очередного приступа вся местность перед укреплениями оказывалась сплошь застелена трупами японских солдат и офицеров (в одном из таких отчаянных штурмов нашел свою смерть и сын генерала — русское командование после штурма вернуло отцу меч погибшего).

Беспримерное мужество, вызывавшее восхищение европейцев, оказалось бесполезным там, где требовалось прежде всего грамотное руководство. Несмотря на конечную победу, цена оказалась непомерно высокой: только под Порт-Артуром армия Ноги потеряла за время осады 110 тысяч человек убитыми и ранеными (и это без учета легкораненых).

А был еще штурм города Дальний, обошедшийся в 58 тысяч человек, и другие сражения...

Еще в разгар боев, считая себя виновным в гибели такого большого количества людей, барон Ноги испросил на аудиенции у императора разрешения совершить харакири. Император Муцухито отказал, заявив, что пока он жив, не даст своего согласия. Прошло семь лет. В 1912 году император скончался, и почти одновременно по Японии разнеслась другая весть — генерал Ноги и его супруга совершили «дзюнси»—«самоубийство вслед». Очень многие в Японии, в том числе, конечно, и служители храмов синто, приветствовали поступок генерала (а он был не единственным случаем совершения «дзюнси» после смерти Муцухито, но, пожалуй, самым громким).

Синтоистское духовенство трактовало в своих проповедях поступок генерала как демонстрацию истинно синтоистских добродетелей по отношению к императору. Поэтому служители синто начали кампанию по сбору средств для постройки храма в честь Ноги. Святилище было воздвигнуто в столице и получило название «Ноги дзиндзя».

Поражение Японии во второй мировой войне было отмечено многочисленными случаями совершения харакири...

Самопожертвование, готовность в любой момент встретить смерть лицом к лицу — традиционное качество, веками воспитывавшееся у японских воинов. История сохранила много примеров подобного отношения к воинскому долгу. Ярко проявилось это качество во время борьбы с монгольскими завоевателями в XIII веке. Японо-монгольские войны получили очень подробное освещение в японских хрониках, откуда и заимствованы следующие эпизоды.

Во время сражения с монгольским флотом воин по имени Кусано Дзиро был тяжело ранен — неприятельским ядром ему оторвало руку. Тем не менее мужественный самурай продолжал бой, и команда корабля под его началом взяла на абордаж вражеское судно. Согласно источникам, Дзиро в этой схватке лично убил 21 человека, а затем сжег монгольский корабль. Пример его воодушевил японцев.

Другой военачальник Мита Ари перед боем написал молитву богам с просьбой покарать врагов. Затем он сжег бумагу с текстом и проглотил пепел, после чего снарядил две гребные лодки с отборными воинами, которые спрятали свои мечи в складках одежды. Суда направились к флагманскому судну монголов. Неприятель подумал, что безоружные японцы приближаются для переговоров или собираются сдаться в плен. Беспрепятственно сблизившись с врагом вплотную, японцы неожиданно для врагов бросились на абордаж. В отчаянной рукопашной схватке японцам удалось поджечь корабль и захватить в плен командующего монгольским флотом.

Воинское самопожертвование было возведено в ранг официальной доблести в Японии XX века. Усиленная пропаганда идеалов бусидо продолжалось в стране вплоть до того момента, когда Япония, потерпев поражение во второй мировой войне, стала жертвой милитаризма собственного правительства. Мы приведем несколько эпизодов из недавней истории в качестве иллюстрации.

Как известно, вторая мировая война началась для США с внезапной атаки японской морской авиации на военно-морскую базу Перл-Харбор 7 декабря 1941 года. Японский флот нанес американцам тяжелое поражение с минимальными для себя потерями. Самолеты стартовали с авианосцев, нанесли сокрушительный удар и благополучно (за малым числом оставшихся на дне гавани) вернулись обратно. Но первоначальный план японского командования вовсе не предусматривал такой счастливой судьбы для своих летчиков: предполагалось, что авианосцы не смогут приблизиться к Перл-Харбору настолько, чтобы самолетам хватило запаса горючего на дорогу туда и обратно.

Оставался один путь — туда. А на обратном пути самолеты должны были сесть на воду (заметим, палубные машины, не гидросамолеты!), после чего предполагалось, что пилоты будут подобраны из воды развернутыми на путях отхода эсминцами и подводными лодками. Вот такой своеобразный прообраз будущих «камикадзе»! В проекте атаки был и еще один эпизод запланированного самоубийства. Ожидалось, что американские корабли будут защищены противоторпедными сетями. Атака торпедоносцев в этом случае была бы совершенно бесполезной. Сколько ни бились, проблему решить не удавалось. Но, наконец, молодые офицеры Гэнда Футида и Мурата нашли решение: несколько летчиков должны направить свои машины в борт кораблей и ценой жизни проделать в сетях большие отверстия для следующих самолетов.

Идея была доведена до пилотов и вызвала горячее одобрение. Докладывать ли вышестоящему начальству? И как? Троица нашла выход. На инструктаже в присутствии командующего адмирала Нагумо прозвучали слова Футида: «Первые самолет прокладывает путь для остальных, бомбардируя сеть. Если он не преуспеет, последующие самолеты сделают все, чтобы разбомбить сеть сзади или изнутри». «Это как же?»— зашевелился заинтригованный адмирал. Футида пояснил: «Речь идет о технических деталях особого вида атаки, пилоты понимают, что имеется в виду». Пилоты, посвященные в тайну, сделали вид, что не сказано ничего особенного, а адмирал не стал вдаваться в подробности. Правда, план остался не востребованным — американцы не спустили противоторпедные сети.

Но, конечно, наивысшее воплощение идеал «достойной смерти» нашел в «камикадзе»— отрядах летчиков-смертников, или, как их еще называли, «симпу» («тайфун») и «симпутай» («тайфун-команды»). Собственно, слово «камикадзе» означает «божественный ветер». Вспомним, недавно мы говорили о борьбе японцев с монголами в XIII веке. Происхождение понятия «камикадзе» относится как раз к той эпохе. Борьба японцев против монголов была тяжелой и кровавой. Ведь в тринадцатом веке не было во всей Азии, да, пожалуй, во всем мире государства более могущественного, чем монгольское. Основу монгольской армии составляли высокоподвижные конные соединения, кроме того в составе монгольской армии были воинские отряды, подчас весьма значительные, набиравшиеся из покоренных народов. Монгольские воины отличались выносливостью и мужеством; окружающие народы трепетали в ожидании своей участи. С таким страшным противником вступила в борьбу Япония.

Монголы предприняли два похода против японцев: в 1274 и 1281 годах. Первый поход окончился неудачей — спасло мужество самураев, да и тайфун, отправивший на дно немалую часть вражеского флота, во многом способствовал успеху. Вторая экспедиция монголов была грандиозна по своим масштабам: монгольские десантные силы состояли в общей сложности из 142 тысяч человек, размещенных на 4400 кораблях. Никогда прежде и впоследствии в истории всех народов не составлялось флота вторжения большего, чем монгольский, и неизвестно, как бы сложилась судьба Японии, если бы в разгар боев над морем не пронесся смертоносный тайфун, уничтоживший около 4 тысяч судов и 100 тысяч человек неприятельской армии. Япония была спасена.

День поражения монголов превратился в праздник, отмечаемый каждые 50 лет. На юго-западе острова Кюсю и острове Такасима он празднуется и по сей день. А роковой для завоевателей ветер был истолкован японцами как помощь, посланная национальными богами — ками, и стал называться «камикадзе»—«божественный ветер».

Божественное вмешательство вновь потребовалось в 1944 году, когда стало ясно — Япония войну проигрывает И здесь на сцену истории вновь выходит «божественный ветер», правда, роль ветра на сей раз была уготована людям, добровольно отдающим жизнь за императора и становящимся, таким образом, богами религии синто.

Отряды смертников были в японской армии и флоте и раньше. Но тогда это были либо единичные эпизоды, либо личное решение пожертвовать своей жизнью, а не официальная военная доктрина. Была и еще одна причина, заставившая посадить в кабины боевых машин смертников. Японские летчики сражались мужественно, но им явно не хватало профессионального мастерства. Летные училища не успевали готовить необходимые пополнения для нужд фронта, и слабо обученные пилоты сотнями сбивались американцами. Поэтому и было решено: летчики все равно гибнут, так пусть они хоть нанесут врагу максимальный ущерб.

Кроме военно-воздушных сил, были отряды смертников на флоте и в сухопутных войсках. До конца войны учебные подразделения, готовившие «камикадзе», не испытывали недостатка в добровольцах. «Камикадзе» были окружены почетом, их называли «богами, отрешившимися от всего земного». «Камикадзе» отличались от остальных военнослужащих императорской армии своим поведением, деталями формы, особым ритуалом перед отправкой на задание. Входя в ресторан, «камикадзе» могли есть и пить все, что пожелают, не расплачиваясь.

Несмотря на то, что в идеологическом отношении концепция камикадзе тесно смыкалась с бусидо, были и некоторые отличия. Согласно традиционному бусидо, летчик поврежденного самолета или пилот, раненный в бою, имел право в различных ситуациях действовать по обстоятельствам. Он мог вернуться на базу, попытаться посадить самолет или, что случалось неоднократно, направить свой самолет в последнюю атаку на неприятеля, что считалось в войсках истинным выражением бусидо. Все эти действия зависели от самого воина, но в традиционном бусидо не было традиции обязательного самоубийства. В конце войны кодекс бусидо подвергся изменению в соответствии с духом времени.

Для победы японцам обязательно надо было жертвовать собой. Поэтому у летчика-камикадзе не было выбора — он должен был погибнуть. Иногда, поскольку целью было все-таки не самоубийство, а нанесение максимального ущерба врагу ценой своей жизни, летчик мог вернуться на базу для повторного вылета, если он не обнаруживал цель или не мог к ней прорваться. Впрочем, тактика боевого использования самоубийц давала мало шансов для выбора — баки самолетов заправлялись для полета в одну сторону, и, конечно, пилот-камикадзе не имел парашюта. Часто пилоты отправлялись на свой первый и последний боевой вылет на старых самолетах без навигационных приборов, а в конце войны были использованы отделяющиеся после взлета шасси, так что такой самолет вообще не мог совершить посадку.

Последним достижением техники «камикадзе» было создание человекоуправляемых реактивных самолетов-снарядов «Ока», запускавшихся с бомбардировщиков.

Нововведения, проникшие в самурайскую традицию в Японии военного времени, стали называть модифицированным или деформированным бусидо.

Неисполнение пилотом-камикадзе приказа считалось тягчайшим преступлением против родины и императора и накладывало на человека печать несмываемого позора. Практически это было равносильно гибели — моральной или физической.

Смерть камикадзе считалась особенно почетной и красивой. Многие из молодых камикадзе (а их средний возраст не превышал 22 лет), сознавая свое положение, писали прощальные стихотворения. В дневнике одного из летчиков сохранилась такая запись: «Я каждый день стираю, потому что очень не хочу умирать в грязном белье и костюме». Далее помещалось стихотворение:

Я хочу умереть
Подобно опадающим весной цветам,
Потому что я —
Цветок сакуры Японии.

Такие стихи были связаны с японскими представлениями о существовании человека. Особенно часто смерть камикадзе сравнивалась с красотой и недолговечностью цветов японской бесплодной вишни сакуры, которая считается национальным цветком Японии наряду с хризантемой. В отличие от хризантемы, входящей в императорский и государственный герб, быстро отцветающая прекрасная сакура — символ преходящего существования, символ смерти.

Для камикадзе был разработан своеобразный этикет прощания на аэродроме перед вылетом на задание и встречей со смертью.

Перед вылетом пилот выпивал прощальную чашечку сакэ или воды, подобно средневековому самураю, уходящему в бой и прощающемуся может быть навсегда с родными и близкими. Участие в этом ритуале символизировало присутствие на собственных похоронах. Попрощавшись с остающимися словами: «До встречи в храме Ясукуни», пилот, одев наголовную повязку, садился в украшенную цветами кабину самолета. Звучала команда, самолет разбегался и уходил в небо, чтобы уже никогда не вернуться...

## *Японский этикет сегодня*

При обращении японцев друг к другу обычно применяется слово «*сан*», что значит«*господин*». Употребительно также и слово «*сэнсэй*» (дословно «ранее родившийся»). Обычно оно выступает в значении «*учитель*». Оба слова ставятся после фамилии (например, Сато-сан), «сэнсэй» употребляется и самостоятельно.

В Японии все приветствия сопровождаются поклонами. Поклон (одзиги) является наглядным отражением социальных отношений. Вот несколько неписаных правил, дающих понять, кто, кому и как отвешивает поклон.

1) Старший является вышестоящим для младшего. Японский язык кодифицирует такие различия даже в семье: братьев и сестер (или даже сыновей и дочерей) называют не по личным именам, а по «возрастным» (например, нисан — старший брат).

2) Мужчина — вышестоящее лицо по отношению к женщине, отец — в сравнении с матерью. Женщина может быть и более влиятельна в семье, но социально она стоит ниже.

3) Учитель — всегда вышестоящее лицо, независимо от его возраста или иных обстоятельств. И если однажды случится так, что ученик станет премьер-министром и вдруг встретит своего бывшего учителя, он будет кланяться ему так же низко.

4) Гость воспринимается хозяином как вышестоящее лицо; это правило соблюдает и персонал гостиницы.

5) Продавец низко кланяется покупателю, торговец — клиенту, взявший взаймы — заимодавцу Чем больше получаемые благодеяния, тем ниже поклоны.

6) В школах, клубах или организациях, где ранги зафиксированы, человек низшего ранга ниже кланяется коллеге, имеющему более высокий ранг.

Существует три вида поклонов: *сайкэйрэй*, *ординарный* (церемониальный) поклон и *легкий* поклон. Слово «сайкэйрэй» означает высшую форму приветствия — поклон, который совершается медленно, глубоко и выражает полное почтение. Так кланяются перед алтарем в синтоистском храме, в буддийском монастыре, перед национальным флагом. Раньше поклон сайкэйрэй отвешивался и императору, после войны японцы приветствуют императора так же, как и других людей. При ординарном поклоне корпус наклоняется на 20—30 градусов и в таком положении сохраняется около двух-трех секунд. Если приветствуют, сидя на полу, то руки кладут на пол ладонями вниз на расстоянии 20—30 сантиметров, голову склоняют так, чтобы она находилась над полом на высоте 10—15 сантиметров. В случае легкого поклона делается небольшой наклон корпуса и головы, продолжающийся лишь одну секунду Руки при этом держат по бокам или на коленях.

Раньше при встрече со старшим, если младший ехал на велосипеде, полагалось сойти с него и поклониться, если шел в пальто — снять пальто, а уже потом приветствовать. Теперь все это считается излишним. Единственно, что требуется — это при встрече со старшим остановиться и поклониться первым. Если одна рука занята, то вторую все равно нужно опустить ладонью вниз до колен. На улицах поклоны отвешивают менее глубокие, чем в помещениях, в этом есть резон: соблюдение всех формальностей поклона может быть помехой для других прохожих. Теперь даже сами японцы посмеиваются над теми, кто усердствует в ритуале поклона. Однако нередко можно наблюдать, как один из отвешивающих поклон, подняв голову, увидел, что другой еще находится в согнутом положении, и спешит снова поклониться. Затем то же самое повторяет другой и т. д. Никто не хочет показаться невежливым.

Японцы кланяются друг другу по нескольку раз в день. Если встречаются со старшим, например, в учреждении, то в первый раз отвешивают ординарный поклон. При последующих встречах в течение того же дня полагается делать легкий поклон. При уходе родителей и при их возвращении принято, чтобы домашние провожали их до двери и встречали. У японцев издавна вошло в привычку при уходе говорить: «Я иду», а по возвращении: «Я вернулся».

Ритуал поклона, хотя он и самим японцам кажется довольно громоздким, продолжает существовать. С него, собственно, и начинается общение людей.

До начала XX века большинство японских женщин сидело все время дома. Лишь иногда они посещали родственников или друзей, где любили беседовать за чашкой чая. Теперь эти ограничения сняты. Женщины ходят в гости, принимают знакомых дома. Женщин в Японии учат процедуре встречи гостей, их развлечения, угощения и т. д.

В ответ на приглашение войти в дом обязательно отвечают: «Благодарю вас, с удовольствием». Раньше воспитанные гости снимали пальто перед входом в дом. Сейчас можно снимать пальто и в помещении. Если приходит гость, то хозяйка сама провожает его внутрь дома, при этом она открывает и закрывает раздвижные двери, становясь на колени.

В японском доме самым почетным местом считается место у токонома. Место у входа — менее почетное, и сначала гость должен занять именно его, если ему не предложили сразу другого. Если это место занято, то можно садиться и на другие места, за исключением места у токонома, которое занимают только по приглашению хозяев. Раньше у японцев было принято угощать гостя обедом, когда бы он ни пришел. После войны в обычай вошло предлагать только чай.

Если гость пришел первый раз, то он находится в доме не более получаса. При удобном случае он должен сказать: «Я долго беспокою вас, извините, пожалуйста». Если хозяева продолжают удерживать, то гость обязан сказать: «Спасибо, но позвольте мне откланяться». Прощаясь, гость кланяется и идет к выходу. Сняв домашние туфли, он поворачивает их носками внутрь комнат. У выхода гость снова кланяется, благодарит за гостеприимство, берет пальто и уходит. Есть японцы, которые, несмотря на настойчивые просьбы хозяев, не станут надевать пальто, пока не выйдут за ворота.

Старинный обычай наделять каждого гостя подарками отмирает. Японцы понимают, что человек, зная, что ему придется взять подарок, может и не зайти. Единственное, что сглаживает эту неловкость,— это подарок гостя. Согласно обычаю подарок не разворачивают в присутствии вручившего. Однако в наше время все больше японцев начинают придерживаться западных обычаев, когда считается естественным интересоваться подарком при его вручении.

Любой подарок в Японии заворачивают в белую бумагу и перевязывают бумажным шнуром. В официальных случаях используется специальная бумага. На свертке обязательно делается надпись. Содержание и само оформление надписи зависят от того, по какому случаю преподносится подарок. Если это связано с радостным событием, то желают счастья, если с печальным, пишут го-рэйдзэн (духу усопшего) и т. д. Различаются такие надписи, как о-рэй (благодарность), о-мимай (выражение соболезнования), о-сэмбэцу (прощальный подарок).

Вручатель пишет свое имя внизу свертка посередине, имя того, кому делается подарок, пишется вверху слева. Получая подарок, люди благодарят и отвешивают поклоны.

В Японии утвердились и неукоснительно соблюдаются сложные процедуры поведения за столом. Особенностью японской трапезы является особо учтивое поведение. Главный принцип здесь: делать так, чтобы было приятно соседу. Японцы стараются прежде всего налить рюмку рядом сидящему, подвинуть к нему различные блюда, словом, сделать так, чтобы соседу было удобно. «Делая как можно больше приятного человеку,— говорит Мититаро Тада,— мы, японцы, сами получаем от этого большое удовольствие».

При входе в национальный японский ресторан гостей с поклонами встречает хозяйка заведения и выражает радость по поводу такого события. Хозяйка принимает обувь гостей, предлагает им шлепанцы и провожает до отведенного кабинета. Гости оставляют шлепанцы у двери кабинета и в носках ступают на татами. Там они усаживаются по-японски за низкие столики и, соблюдая ритуал, отдают себя в распоряжение прислуги. Гостям приносят горячие полотенца, чтобы они вытирали лицо и руки, и начинают сразу же, но без какой-либо спешки обслуживать. По окончании трапезы вновь приносят горячие полотенца и подают счет, который включает все услуги. Чаевые в Японии не приняты. Провожать гостей бросаются со всех ног. Им помогают надеть обувь и верхнюю одежду, подают вещи, причем делают это с неподдельным дружелюбием.

Японский этикет со своими многочисленными правилами сегодня воспринимается японцами как довольно обременительная процедура, поэтому он всячески упрощается. Постепенно уходят из сферы общения сложнейшие приемы поклонов, приветствий и ответов на приветствия. Неизменным в японском этикете остается одно: делать приятное другому. Довольно щепетильным моментом в японском этикете является касание собеседника при общении.

Касание демонстрирует эмоциональную взаимоприемлемость. Среди японцев считается важным «взаимное касание». В повседневной жизни можно наблюдать, как мужчина подходит к товарищу, хлопает его по плечу и говорит: «Сегодня вечером выпьем по маленькой»— или как девушки, покатываясь со смеху от чего-то смешного, задевают своих подружек. В целом для японцев «касание» не является табу: касаясь друг друга на улице плечом, они не испытывают недоумения или замешательства: японцы совсем не считают это «неэтичным». С японской точки зрения, кажется смешным и странным то, что европейцы с большой нервозностью относятся к прикосновению.

Хотя японцы не проявляют стремления касаться собеседника, это правило строго применяется лишь по отношению к иностранцам, а между собой японцы часто ведут себя так же, как и люди на Западе, конечно, проявляя свойственную им сдержанность, особенно по отношению к старшим.

## *Семейный этикет*

**Семейная жизнь** — это целый микромир, в котором переплетаются в сложном клубке проблемы экономические, психологические, демографические, социальные, идеологические.

Находясь в зависимости от экономического положения страны, от политики и уровня культуры, семейная жизнь людей в свою очередь влияет на состояние национальной экономики и развитие внутриполитических событий.

Долгое время в Японии первичными ячейками социальной структуры общества являлись большие клановые дома —«иэ». Отличительная черта «иэ» как семейной организации состояло в том, что старшие сыновья как продолжатели рода, оставались после вступления в брак в домах родителей и дедов. Под одной крышей в большинстве таких домов жили обычно два-три поколения супружеских пар. Глава дома пользовался у членов семьи непререкаемым авторитетом и властью. В соответствии с существовавшими законами он распоряжался имуществом дома. От его воли зависели судьбы членов семьи: по его единоличному усмотрению заключались, в частности, браки детей и внуков.

В основе взаимоотношений между членами семьи являлось главенство мужчины над женщиной, закрепленное обычаем и законом.

В наши дни в семейной структуре Японии преобладают небольшие семьи, созданные и существующие в соответствии с понятиями и законами США и Западной Европы, а «иэ» доживают свой век в глухих деревнях или же считаются престижными у буржуазной знати.

Но, хотя в семейном быту, как и в других сферах общественной жизни, Япония утрачивает свою национальную экзотику гораздо быстрее, чем многие другие страны Азии, некоторая специфика все же остается, обусловленная влиянием на сознание японца традиций прошлого.

Известно, что в средневековой Японии любовь мужчины к женщине воспринималась общественным мнением весьма скептически, и ее роль в жизни людей всемерно принижалась. Преобладали традиционные браки по сговору. Главными действующими лицами в подготовке к таким бракам выступали не столько жених и невеста, сколько их родители, а также сваты и свахи. После свадьбы молодые переселялись в родительский дом, чаще всего мужа, и становились зависимыми членами семейного клана мужа, возглавляемого либо его дедом, либо отцом.

Такая семья требовала от каждого из ее членов жестко очерченных рамок дозволенного поведения, тем более, что в заключение брака по сговору исходные критерии при выборе пары носили объективный характер. Имеются в виду такие соображения «семейного» порядка, как статус и родословная семей обеих сторон; возможная ценность новых родственных связей, пригодность невесты в качестве хранительницы семейных традиций и воспитательницы будущих глав семьи.

Учитываются бесчисленные гороскопические соображения, играющие немаловажную роль, поскольку они столь сложны и запутаны, что если следовать им точно, то можно воспрепятствовать любому браку.

Специфика японского брака состоит в большой роли посредника, который профессионально занимается подбором женихов и невест и осуществляет выбор на рациональной основе. Тот, кто выбирает партнера сам, рискует допустить ошибку из-за необоснованных суждений, порожденных романтической любовью, которая не всегда длится долго... А брак рассчитан на долгий срок. И сейчас часто бывает, что сыновья и дочери с благодарностью принимают выбор родителями своей будущей пары.

Процесс подготовки к браку по сговору обычно начинается с активности матери. Если ее дочери минуло 20 лет, мать начинает подталкивать дочь к выходу замуж.

«А почему бы тебе не попробовать брак по сговору?»— заводит она разговор в один прекрасный день. Если дочь не имеет юноши-друга, желающего жениться на ней, то почему бы ей и не согласиться с этим предложением?

Фотографии дочери и письменные сведения об ее образовании, возрасте, семейном окружении и привычках передаются друзьям, родственникам и сватам. Когда сват — посредник находит подходящую пару, то устраивается встреча, называемая смотринами. После смотрин обе стороны должны либо согласиться на брак, либо отказаться от него.

Основным критерием выбора жениха и невесты в Японии является социальный статус, который проявляется в их профессиональных занятиях, образовательном уровне, имущественном положении. Это имеет значение хотя бы потому, что вступление в брак и связанные с ним свадебные церемонии сопряжены с исключительно большими денежными расходами. Соображения престижа настоятельно побуждают японца жертвовать большими денежными средствами, чтобы провести свадебную церемонию на должном уровне.

Кроме того, традиция, как часто бывает на Востоке, жестко регламентирует процедуру вступления в брак, обставляя эту процедуру огромным числом церемониальных актов, большинство из которых требует прямо или косвенно существенных денежных затрат.

Браку предшествует соглашение о помолвке и финансовые обязательства. Помолвке должен сопутствовать обмен подарками в присутствии родителей и свидетелей. Жених и невеста обмениваются списком родственников с точным пояснением степени родства. Правила японского этикета в общенациональном масштабе устанавливают сумму подарка, способ его упаковки; для этого предусмотрено производство специальных конвертов.

Устанавливается очередность действий родителей, жениха, невесты, процедура обмена предсвадебными подарками, включая форму и содержание расписок, получаемых от лиц, принявших подарки, и, наконец, порядок проведения специальных банкетов, приуроченных к помолвкам.

Японский свадебный церемониал предписывал новобрачным обязательную покупку свадебных нарядов, проведение в ресторанах многолюдных свадебных застолий с участием в них нескольких десятков гостей; тщательно распланированное свадебное путешествие по стране или за границу. В проведении всех этих мероприятий участвует несколько фирм, занимающихся свадебным бизнесом.

Характерная особенность свадебных церемоний в Японии состоит в том, что их участники проводят церемонию в традиционном национальном стиле; и чем тверже и неукоснительнее соблюдается обычай, закрепленный нормами этикета, чем больше произведенные при этом расходы, тем престижнее выглядит новый брак.

Наряду с женихом и невестой главными действующими лицами на свадебной церемонии является обычно синтоистский священник (каннуси) и его помощницы (мико). В начале церемонии священник совершает ритуал очищения — охарой, читая древние молитвы, затем жених и невеста принимают друг от друга чашечки с сакэ, отпивая из каждой по три глотка. А затем происходит обмен обручальными кольцами. Обряд завершается клятвой невесты в верности мужу и семье.

Отличительной чертой японских свадебных застолий является жесткая регламентация размещения гостей за столом, норма их общения друг с другом и очередность тостов. Книжные издательства страны, наряду с руководствами по деловому общению, издают сборники свадебных речей и тостов, в которых большое место занимают сюжеты, связанные с экономической, политической и культурной жизнью страны, подчеркивая тем самым большую социальную значимость вступления молодых людей в брачный союз и необходимость сочетания их личных интересов с интересами компаний, в которых они работают.

Такая сюжетная канва речей отражает общий дух и общую смысловую направленность высказываний, раздающихся за японскими свадебными столами — высказываний, свидетельствующих о стремлении устроителей и участников свадебных торжеств всячески поднимать общественную, гражданскую значимость вступления двух молодых людей в брачный союз.

Рационализм присущ японцам в браке, и поэтому сексуальное удовольствие не имеет в японской семье решающего значения. Женщина-домохозяйка ценится как производительница здорового потомства, и поэтому половой акт производится с минимумом движений и с невысокой частотой, чтобы не повредить зародыш. Установленная беременность часто исключает половые сношения между мужем и женой.

Искусство же сексуальных наслаждений отдано в руки профессионалам, которые разрабатывают технику достижения максимального наслаждения при помощи различных приемов саморегуляции с привлечением медитативных техник, взятых из практики буддистских монахов. (Поразительно тренированными мышцами ме́ста, весьма почитаемого сильным полом и слабого, но в официальных олимпийских соревнованиях не задействованного, стриптизерка из японского бара рисует комикс туристу-иностранцу или дает автограф).

Во время сексуальной близости происходит богатая стимуляция рецепторов кожи партнера за счет управляемого сокращения мельчайших мышц промежности, тонких нюансов регуляции движений диафрагмы, обеспечивая различную силу и частоту трения и давления. У мужчин популярны методы отсрочки эякуляции при сохраненной эрекции путем учащения дыхания. Широко практикуется надевание на половой орган специального приспособления в форме кольца с замком, задерживающего кровоотток после эякуляции, в результате чего достигается большая продолжительность полового акта.

Такое кольцо имеет, как правило, обрамление из драгоценных камней в оправе, обеспечивающее раздражение большой площади наружных женских половых органов. Широко используются различные пахучие вещества, разжигающие половое влечение. Видимо, поэтому японские представительницы древнейшей профессии не нуждаются в специальных возбуждающих максимально открытых нарядах, как их коллеги на Западе, а ограничиваются каким-либо знаком, извещающим возможного клиента о предложении заключить сделку.

В престижных публичных домах необходимо сначала развлекать гостя музыкой и пением, чтением стихов, украшать комнату и ложе композицией из цветов. Часто предварительно проводится чайная церемония с угощением гостя чаем, который пьется особым способом в сочетании с углубленным дыханием и концентрацией, что обеспечивает особую чувствительность к запахам и повышает сексуальную реактивность партнеров.

Система объятий и поцелуев выглядит менее изощренной и более сдержанной, чем у индусов, но способы соития усложнены и часто требуют от участников, по западным понятиям, навыков акробата средней руки.

* * *

## *Индийские традиции и этикет*

В **Индии** сложилась одна из наиболее богатых и своеобразных цивилизаций древнего мира, которая оказывала мощное влияние на другие регионы Востока. Культуру современных стран Южной Азии невозможно правильно понять без обращения к истории и традициям эпохи древности.

Более четырех тысяч лет назад в обширных пространствах северо-западной Индии уже существовали благоустроенные города, жители которых изобрели письменность, поддерживали связи с далекими государствами Месопотамии.

К середине II тыс. до н. э. эта древнейшая цивилизация долины Инда постепенно исчезает. В Индии расселяются полукочевые племена — так называемые арии — страна возвращается к первобытно-общинному строю. В первой половине I тыс. до н. э. процесс разложения родоплеменных отношений вновь приводит к появлению городов и становлению государств.

Наиболее сильное государство — *Магадха* — находилось в нижнем течении Ганга. Оно подчинило своему влиянию другие государства Северной Индии и в IV—III вв. до н. э. при династии Маурыв объединило почти всю территорию Индостана, за исключением крайних областей Южной Индии.

Объединение Индии в рамках одной державы создало благоприятные условия для развития экономики и классового расслоения, оформления сословно-кастового строя и развитых форм политического устройства, рассвета культуры. Именно во второй половине I тыс. до н. э. в Индии сложилась мировая религия — **буддизм**, разрабатывались различные философские доктрины, теории политического устройства и законодательства.

После II в. н. э. с распадом общеиндийского государства Индия ослабевает и становится добычей завоевателей: среднеазиатских скифов, парфян, кушан. В начале IV в. н. э. после падения кушанской империи сложились условия для нового объединения многочисленных мелких государств в рамках империи. Под эгидой династии Гуптов она просуществовала около двух столетий. Распадом Гуптской державы заканчивается период древности и начинается эпоха средневековья.

Даже во время длительных периодов политической раздробленности Индия представляла собой определенное социально-экономическое и культурное единство. Своеобразный общественный строй, основанный на системе четырех варн и многочисленных каст, оригинальные особенности религий и культуры в целом сохранялись под властью всеиндийских императоров, многочисленных правителей мелких государств или иноземных завоевателей.

Высокий уровень индийской цивилизации способствовал тому, что завоеватели тех или иных областей страны сами попадали под мощное влияние местной культуры. С другой стороны, взаимодействие различных этнических групп обогащало индийскую цивилизацию, создавало для нее различные дополнительные стимулы.

В I тыс. до н. э. в древней Индии сложилась обширная литература, посвященная истолкованию и описанию **священного ритуала.** Главными исполнителями обрядов были жрецы — брахманы, составлявшие отдельную сословную группу — варну; естественно, что в этой среде и создавались ритуальные тексты. Их передавали в устной форме от учителя к ученику, сохраняя таким образом в течение многих поколений. Тексты эти обычно приписывались предкам — родоначальникам, мудрецам, основателям той или иной школы ритуала. Различия между школами, впрочем, не были значительными, и нередко ритуальные тексты разных школ совпадали почти дословно.

Первоначально основное внимание уделялось обрядам так называемых великих жертвоприношений, совершаемых от имени царя, всего племени или общины. Как непосредственно связанные с ведами такие обряды именовали шраута, то есть основанные на священном откровении (шрути), но постепенно осмыслению и проработке подвергся и домашний культ (грихья), где главным действующим лицом является не специально приглашенный вождь-профессионал, а любой домохозяин.

Некоторые роды и школы ритуала имели сборники, включавшие полный набор священных текстов — описания великих жертвоприношений и домашних обрядов, правила построения алтаря и заповеди благочестивого поведения, а также сборники ритуальных заклинаний. Традиция устной передачи текста способствовала выработке особого стиля изложения — максимально лаконичного и рассчитанного на то, что заученное краткое правило будет сопровождаться подробными устными разъяснениями учителя.

* * *

## *Придворный этикет*

Согласно индийской политической теории, царство имеет семь элементов: сам царь, советник, крепости, сельская территория, войско, казна и союзники. Государственное устройство древней Индии описано в Архашастре Каутильи, произведении, посвященном вопросам административного устройства государства и отправления судопроизводства, хозяйственной жизни и военного устройства. Интересно, что в основе всех наставлений так называемой «Царской науки» лежало освобождение политики от уз традиционной морали. Считалось, что ради достижения выгоды все средства хороши и правителю не от одного из них нельзя отказаться.

Эта книга трактует разнообразные сюжеты, связанные с отношениями между царем и его ближайшими приближенными: содержание царских слуг и их поведение при дворе, способы воздействия на царя и средства ограничения их произвола и т. д.

Слугам, например, предписывается выбирать службу у царя, отличающегося личными достоинствами и крепкими устоями царства, ибо царь, не имеющий личных достоинств, вследствие нелюбви к искусству политики или же общаясь с негодяями, всего лишится.

Поступив на службу, придворный должен ходить там, где сказано, и садиться сбоку от господина на сиденье не слишком близкое, но и не слишком далекое.

Говорить придворный должен о царском деле, не теряя времени, о своем деле — только с теми, кто приятен ему и полезен, о чужом деле — в должном месте и в должное время.

Будучи спрошен, пусть скажет то, что приятно и полезно, но не следует говорить то, что будет полезно, хотя и приятно, можно говорить и неприятное, если это полезно, но лишь наедине, когда слушает его господин и соглашается с ним.

Если царь возражает, то лучше молчать, ибо даже способные люди бывают царю неприятны, если не учитывают его настроения. Можно смеяться над теми, кто смешон, но жестоких насмешек надлежит избегать.

Отвращать надо жестокие речи царя от другого и самому жестоких речей не говорить, и терпеливо сносить то, что относится к нему, ибо мудрый прежде всего заботится о собственной безопасности, а жизнь царских слуг подобна существованию в огне.

Того царя, что привержен к охоте, игре, пьянству, женщинам, пусть не поощряет к этому похвалами. Пусть следит за мимикой и жестами господина своего. Если при виде слуги господин радуется, словам его внимает, предлагает сиденье, принимает наедине, не опасается в сомнительном месте, наслаждается беседой с ним, обращает внимание на то, о чем он сообщает, терпит увещевания, дает поручения, улыбаясь, говорит о его скрытых достоинствах, вспоминает о нем за едой, вместе с ним отправляется на прогулку, в случае несчастья приходит на помощь, поверяет ему свои тайны, увеличивает почет — это признаки расположения господина к слуге.

Если господин отнимет почести и блага, следует уйти. Или, узнав о причине настроения господина и о том, какую сам сделал оплошность, нужно принять ответные меры.

К другу или близкому человеку следует отправиться и, находясь там, вместе с друзьями способствовать уничтожению своей вины по отношению к господину.

* * *

**Особое место занимают обряды свадеб и похорон, символизирующие жизнь и смерть.**

В Индии существуют различные **виды свадеб**, основных — восемь. Один из них — гандхарва, когда брак заключается по взаимному согласию молодых и без разрешения старших. Молодые люди сходятся и живут, их брак не освящается пышными религиозными церемониями и не ценится окружающими.

Существует три способа женитьбы по гандхарву.

Так, в дни храмовых праздников юноша вручает дочери кормилицы хмельной напиток, которым та угощает девушку. Потом ее приводят в условленное место и юноша овладевает ею.

При втором способе юноша при помощи дочери кормилицы овладевает девушкой, когда она спит.

И последний способ состоит в неожиданном нападении на девушку во время прогулки и ее похищении.

Когда девушку украли и она открыто живет с юношей, юноша должен принести в свой дом огонь из дома брахмана, рассыпать на полу своего жилища священную траву куша и принести жертву огню. После этого юноша извещает своих родных о женитьбе. Если проведена церемония с огнем, союз не будет расторгнут.

Считается, что на такие поступки юношу толкает страсть, которая находит свое завершение в браке.

Если отец вручает жениху девушку с украшениями, совершив перед этим возлияние воды, этот брак называется брахма. Сын, родившийся от него, очищает двенадцать предков и двенадцать потомков с обоих сторон. Если вручает жрецу, исполняющему обязанности,— это дайва. Сын его очищает десять предков и десять потомков.

Если женится юноша, дав отцу невесты быка и корову,— это арша, и сын, родившийся в этом браке, очищает восемь предков и восемь потомков с обеих сторон.

Можно еще жениться, дав имущество тестю, или же увести невесту из дома, убив родителей.

Что является наиболее общим при свадебном обряде? *Огонь*, взятый в доме у брахмана, разжигают, мельничный жернов ставят к западу от огня. Жених приносит жертву огню, невеста показывает свое соучастие в обряде, касаясь его. Он берет ее руку и произносит: «Я беру твою руку ради благополучия», — взяв ее большой палец, если хочет иметь сыновей, или остальные пальцы, если хочет иметь дочерей. Можно взять все пальцы — и тогда родятся и сыновья, и дочери. Трижды обводя невесту слева направо вокруг огня, жених шепчет: «Это — я, то — ты, Небо — я, Земля — ты. Да поженимся мы, да родим детей, любя друг друга, в свете и разуме, да проживем мы сто лет».

Брат, или исполняющий обязанности брата, дважды сыплет жареные зерна, политые маслом, в сложенные ладони невесты. Потом ее побуждают сделать семь шагов на северо-восток со словами: «Да обретем мы много сыновей и достигнут они старости». Соединив головы обоих, их обливают водой из сосуда. Затем невеста проводит ночь в доме женщины из касты жрецов, чей муж и дети живы, приобщаясь таким образом к судьбе брахманки — тоже доживет до старости, не потеряет ни мужа, ни детей.

*Жрец*, проводивший свадебную церемонию, получает вознаграждение. В настоящее время ритуальным подарком является корова и значительное количество денег. После свадьбы брачная пара надевает украшения и ложится на ложе. Между ними клали палку из дерева удумбара, намазанную сандаловой пастой и покрытую тканью, изображавшую божество Вишвавасу. На четвертый день после совершения жертвоприношения читался стих: «Поднимись, о Вишвавасу, с нашей постели. Оставь невесту, мою жену, мне и позволь ей соединиться со мной. Удались и найди не достигшую зрелости девушку, которая еще живет в доме отца своего. Это действительно твоя участь, твое призвание».

Целью воздержания являлось дать урок умеренности брачной паре в половой жизни. Это обуславливало появление наилучшего потомства.

С появлением детских браков этот обряд исчез, впрочем, сейчас и в случае взрослого брака на это часто не обращают внимания.

Однако необходимо помнить, что индийская культура относится к тому типу культур, где этикет не утерял связь с «корнями», где он тесно сопряжен с верованиями, религией, ритуалами, и здесь на первый план выходит обучение нормам поведения.

* * *

Индусы настолько любили все систематизировать, что создали уникальный **трактат об искусстве любви**, известную Кама Сутру (в переводе означает «Трактат о наслаждении»), где описана система норм и правил поведения в интимной жизни, с помощью которой мы можем заглянуть в спальню индусов.

История написания этой книги сложна и уходит в древность. Еще до «Кама Сутры» Ватсьямена было написано сочинение о любовных отношениях, содержащее сто тысяч глав. Позже Наиди написал трактат в тысячу глав о Шиве и его супруге Парвати. Существовала тенденция не только сокращать объем, но и систематизировать содержание. «Кама Сутра» в современном варианте была написана несколькими авторами, вобрав в себя опыт тысячелетий в этой сфере человеческих отношений.

*«Кама Сутра»* определяет философскую базу учения о любви: у желающего жить три цели — познание, любовь, богатство. Начало жизни — познание, середина — любовь, конец — богатство.

Влечение человека имеют три источника: душу, разум, тело. Влечение души порождает дружбу, ума — уважение, тела — жажду близости. Два наслаждения у души — настаивать и терпеть. Два наслаждения у разума — владеть и отдавать. Два наслаждения у тела — трение и прикасание.

К любви ведут скрытое напряжение тела и страсть души. Любовь несет восторг, облегчение и нежность.

Итак, оставшись один после свадьбы, согласно трактату о наслаждении, лишь на десятый день юноша может заговорить с девушкой о близости и позволить себе некоторые ласки типа прикосновения к ней грудью и обязательно в темноте, так как женская натура очень впечатлительна и стыдлива.

Когда юная жена привыкнет к ласковым объятиям, муж должен попробовать угостить ее сладостями из своих рук. Она может отказываться, тогда он должен умолять ее об этой услуге. И вот когда она, наконец, согласится принять угощение из его рук, пусть он нежно поцелует ее уста. Если она не обидится, он, разговаривая с ней на интересные темы, дотрагивается до ее груди или живота.

Когда прошло несколько дней и ночей и юная жена в известной мере привыкла к мужу, он должен продолжать ласкать ее и добиться позволения покрыть поцелуями все ее тело. При этом супругу необходимо говорить ей ласковые слова, уверять ее в своей любви.

Постепенно, устранив сдержанность супруги, муж может начать собственно соитие, но делать это очень осторожно, чтобы не напугать жену и сохранить ее любовь и доверие к нему.

Прежде, чем предпринять первую попытку, мужчина знакомится с лоном жены и выбирает правильное направление давления, если жена девственна. В первую ночь, если возникло кровотечение, попыток сближения делать нельзя.

В последующей интимной жизни ласки перед сношением превышают длину полового акта минимум вчетверо. Первая ласка — касание тела женщины. Для этого мужчина кладет руку на плечо, которое дальше от него. Существует настоящий язык объятий. Он, невзначай, касается ее груди, берет ее руку выше локтя, что означает просьбу побыть с ним. Затем он гладит рукой ее спину все ниже, стремясь коснуться ягодиц и ложбинки между ними. Руки соблазняющего движутся сверху вниз. Она, прижимаясь, выставляет вперед грудь, сопровождая свои движения трением живота о его живот. По правилам этикета на супружеском ложе инициатива теперь требуется от женщины, мужчина же должен быть послушным и сильным.

Паре предлагается целый набор положений тел с указанием, как и с помощь которого из них можно обеспечить максимальное наслаждение или зачать желаемое потомство с учетом индивидуальных особенностей партнера.

За половое наслаждение, свое и мужа, отвечает женщина; мужчине же следует научиться продлевать по своему желанию половой акт регуляцией дыхания; только таким способом можно достичь гармонии.

«Кама Сутра» учит, что мужчина, не выполняющий этих рекомендаций, делит постель жены с ее любовником, а женщина — с любовницей мужа, и поэтому знание необходимо всем взрослым людям, вступающим в брак.

## *Этикет восточной куртизанки*

Связь с мужчиной доставляет наслаждение и средства к существованию. Поведение куртизанки с клиентом должно выглядеть искренне, ибо мужчины чувствуют доверие к тем женщинам, которые в них влюблены.

Куртизанке необходимо приобретать друзей, которые будут ей полезны, чтобы поссорить потенциального клиента с другими женщинами и не потерпеть от него обиды. Лучше, если это будут стражи порядка и судейские чины.

В качестве клиента подходят: живущий самостоятельно юнец; богач с известным источником дохода; должностное лицо, которому без труда достаются деньги; мнящий себя красавцем хвастливый импотент, желающий, чтобы его считали мужчиной; любимец родственников, единственный сын состоятельных родителей.

Вступив в связь, полагается вести себя с любовником так, чтобы доставлять ему радость, наслаждение, не будучи влюбленной, но при этом делать вид, что влюблена.

Куртизанка делает вид, будто зависима от матери, грубой и жадной до денег. Той посетитель не нравится, и она силой уводит дочь к другому, а с ним женщина испытывает тоску, отвращение, стыд, но не может ослушаться приказа матери.

В момент близости куртизанке необходимо восторгаться ласками клиентов; вести себя наедине с ними так, чтобы доставить им максимальное наслаждение, а говорить им, что это — исполнение ее желаний. На ложе она прикрывает некрасивые части своего тела, радуется прикосновениям мужчины, следит за тем, чтобы он от нее не отворачивался.

Она изображает любовь к тем, кого любит ее клиент, ненависть к тем, кого он ненавидит. Она проявляет любопытство к женщинам, с которыми знаком клиент, и гневается, но очень недолго, чтобы у клиента возникло чувство, что его ревнуют, приятное ему.

Она должна изображать ревность, видя на его теле следы своих же зубов и ногтей, показывать страсть, охватывающую ее при виде его. Когда он говорит, она внимательно слушает, а, уловив смысл сказанного, отзывается одобрением и отвечает на его слова. К его рассказам она должна проявлять положительный интерес, к рассказам о соперницах — отрицательный, но тоже интерес.

Если у нее плохое настроение, встреча отменяется под предлогом болезни, причем болезнь должна быть одна, наступающая без определенной причины, не постыдная и не постоянная.

Нельзя хвалить при любовнике достоинства другого и порицать те недостатки, которые присущи ему самому. Лучше говорить мужчинам, что хочешь от них ребенка и страшишься пережить их.

Куртизанка хвалит профессию, характер, знания, цвет кожи, красоту, богатство, друзей, касту, его достоинства, возраст, красноречие. Учитывает настроение клиента, его вкусы и характер. Выражает сомнение, не околдовал ли он ее. При его появлении ссорится с матерью, угрожает покончить с собой. При этом можно напомнить ему о необходимости для нее иметь средства к существованию.

Доходы от клиента можно увеличить, если, например, заказать у торговцев к определенному сроку украшения, угощение, еду и питье и в его присутствие чтобы принесли это.

Можно сказать, что была кража украшений и денег. Ее доверенные лица могут сообщить ему о ее расходах, обусловленных встречами с ним; о том, что она не может посещать друзей из-за невозможности делать достойные подарки.

Домашние потребности, семейные празднества у подружки, беременность или болезнь ее, спасение друга из беды — все может быть предлогом для увеличения доходов с клиента.

Хороший эффект дает упоминание при клиенте о предыдущих, более щедрых кавалерах, или описание своих огромных доходов, как бы стыдясь его скупости.

Если клиент разлюбил, пусть она одолжит деньги у ростовщика и отдаст долг кредитору, завладев деньгами и ценностями любовника любым обманным путем. Клиент вынужден будет судиться с ростовщиком.

Проверив все, сойтись с достойным, доставить наслаждение влюбленному, забрать его богатство и от него освободиться — вот ремесло прекрасноликой, достойное подражания.

## *Обряд похорон*

Наибольший интерес у исследователей и путешественников вызывает обряд похорон, в котором выражено отношение народа к идее смерти, что выражается в церемониале похорон.

В Индии существует крайне своеобразный обряд сати, восходящий к глубокой древности, когда с господином в его последний путь отправлялись его слуги, домашние животные и жены.

В видоизмененном виде он выглядит как добровольное самоубийство жены путем самосожжения на погребальном костре умершего мужа.

Для погребального обряда вырывается яма в рост человека с вытянутыми над головой руками. Вокруг места сожжения должно быть свободное пространство и много травы. Затем родственники покойного к месту сожжения приносят огни и жертвенные принадлежности, и приносят покойника или привозят на запряженной быками повозке с сиденьем. Далее следует сопровождающее животное — корова или коза одного цвета, за ними домочадцы с распущенными волосами — старшие впереди, младшие сзади. Дойдя до места сожжения, совершающий обряд, обойдя площадку трижды слева направо, окропляет ее водой с помощью ветви дерева шами и говорит: «Уходите, расползайтесь отсюда», имея в виду духов местности, могущих помешать духу покойного и его жены покинуть мир живых и достойно уйти в мир мертвых.

Затем формируется сам костер: сверху раскладывается шкура священной антилопы шерстью вверх, на нее кладут тело, а к северу от него предлагают лечь его жене. Индийские женщины верят, что погребальный огонь очистит их и все грехи простятся им в результате самосожжения. Вдова снимает немногочисленные украшения и раздаривает их родственникам, прощаясь с ними навсегда. Иногда вдовы принимают специальный наркотик перед обрядом самосожжения. Чтобы воспрепятствовать жертве покинуть территорию костра, ее привязывают к бревнам; если же ей удалось вырваться из огня, жрец ударяет ее палкой по голове, после чего бездыханное тело бамбуковыми шестами заталкивается обратно в огонь.

Считается дурной приметой услышать крики и жалобы жертвы, увидеть пожираемые огнем клочки сари, вздувшуюся кожу несчастной, лопающуюся от огня. Зловоние, исходящее от костра, заглушается курением благовоний, а крики глушат ударами гонга. Часто сам костер имеет форму едриофага, из которого выбраться самостоятельно практически невозможно.

Костер поджигается с четырех сторон, и если все четыре огня достигнут тел супругов одновременно, то это означает гарантию высшего блаженства покойного. Ему говорится: «Ступай, ступай прежними путями».

После произнесения стиха родственники обходят костер справа налево и уходят, не оглядываясь. Дойдя до места, где есть непроточная вода, они погружаются один раз, и, сложив ладони, совершают одно возлияние, называя имя покойного. Выйдя из воды и надев другие одежды, они выжимают прежние один раз и, положив их каймой к северу, сидят до появления звезд. Они могут войти в дом, когда будет виден край солнца. При этом младшие идут впереди, а старшие — сзади. Достигнув дома, они прикасаются к камню, очагу, коровьему навозу, жареному ячменю, зернам кунжута, воде. В этот день нельзя варить пищу, так как домашний очаг осквернен смертью. Три дня нельзя есть острого и соленого.

Через десять дней необходимо собрать кости. Это делают пожилые родственники, собравшись в нечетном количестве и не вместе. Сосуд с костями ставится в вырытую предварительно яму, ее засыпают землей. Сказав далее: «Я запираю тебя» и покрыв захоронение миской, уходят, не оглядываясь. Затем, совершив омовение, приносят покойному поминальное жертвоприношение, то есть поминки по недавно скончавшемуся.

## *Второе рождение*

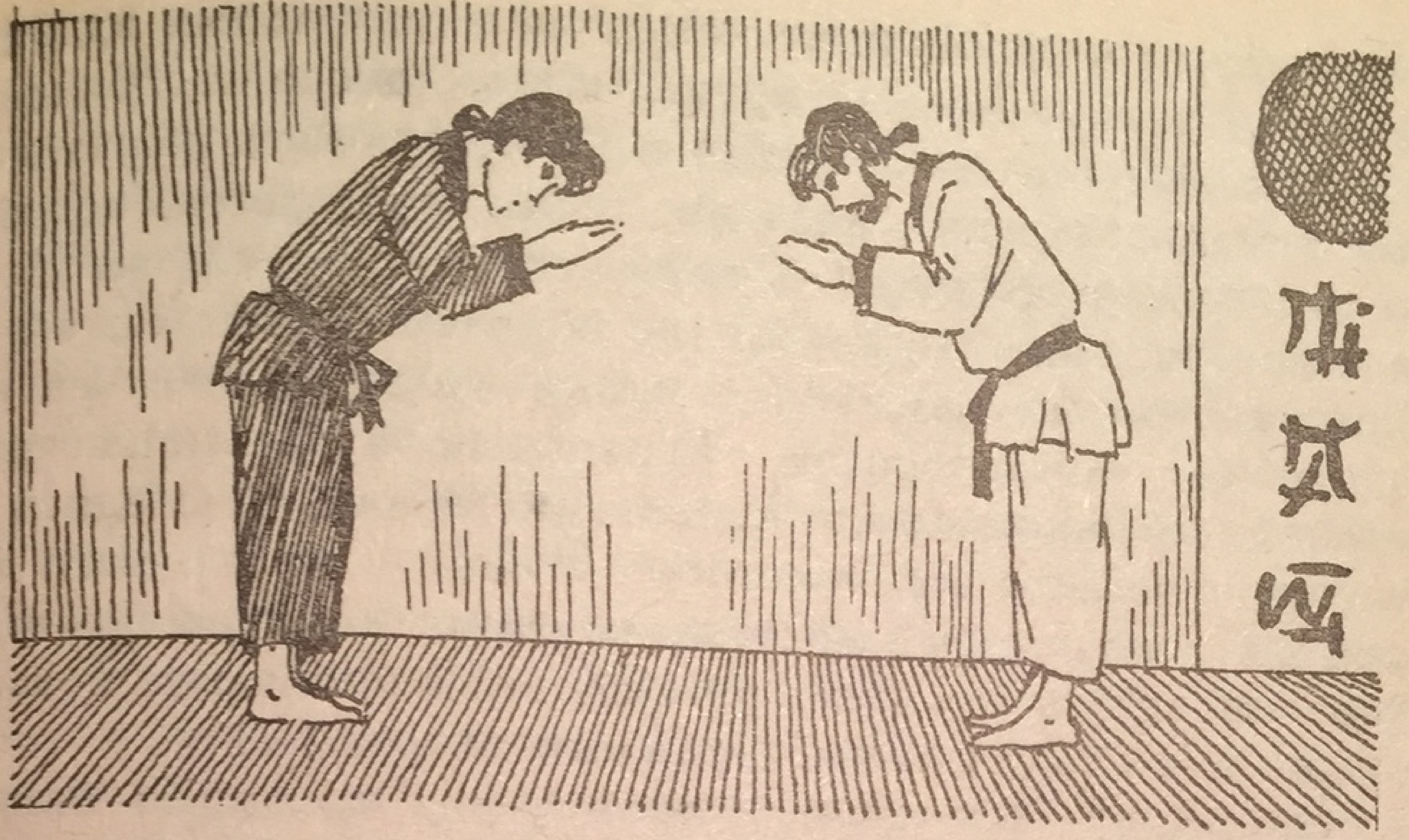
Особым несчастьем считается потерять гуру, то есть учителя, который был связан с обрядом второго рождения у мужчин, то есть приобщения к ведическому знанию (кроме шудр, низшей касты, представители которой не имели права на чтение ведийских мантр).

Обряд второго рождения представляет собой посвящение для изучения вед. Посвящение представителя высшей касты брахманов происходит на восьмом году, касты воинов — на одиннадцатом, и торговца — на двенадцатом. При посвящении мальчик украшается, на голове делается прическа, указывающая на принадлежность его к определенному роду; одежда одевается новая, не подвергавшаяся стирке. Проводящий обряд проводит ученика слева направо, дав предварительно ему инструкцию смотреть на солнце, вокруг жертвенного огня. Помощник подкладывает топливо в огонь. Обряд совершается молча, так как из вед известно, что все, что посвящено богу Праджанайти, совершается молча.

Затем учитель предписывает посвященному: «Ты — ученик, пей воду, делай работу, днем не спи, учи веды, учителю повинуясь». Утром и вечером ученик просит милостыню, сообщая учителю о том, что получил. После захода солнца, сварив рис, как подобает брахману для изучения вед, пусть сообщит об этом учителю. Ученик касается учителя в то время, как тот приносит жертву со словами: «Чудесными владыками жилища». Второй раз приносит жертвы, читая «савитри» и то, что после будет выучено. Покормив брахманов, пусть он обратится к ним с просьбой произнести конец веды. После этого ученик не ест ни острого, ни соленого, соблюдает целомудрие, спит на земле три ночи.

Для исполнившего обет подлежит совершить обряд «пробуждения разума». Ученик окропляет из сосуда с водой дерево палаша. Обращаясь к благоприятной стороне света, он должен произнести: «О славный, ты славен: как ты, славный, славен, так и меня, славный, делай славным. Как ты — хранитель жертвы для богов, так пусть и я буду хранителем веды для людей».

* * *



## Глава 4. Спортивный этикет (на примере боевых искусств Востока)

### Нравственный кодекс чести. Этикет в каратэ

Неизбежная связь современного спорта с агрессивностью, насилием и жестокостью не единожды привлекала внимание широкой общественности, сотни раз описывалась в прессе, служила основанием для рассмотрения в зале судебного заседания. Не следует, однако, полагать, что возникающий здесь парадокс является камнем преткновения только для психологов и философов. Дело заключается, по-видимому в том, что спортивные состязания, выступая в качестве прообраза боевых искусств, отражают тот особый путь совершенствования человека, который исторически был слит с решением нравственных проблем. Наиболее ярко это положение выступает при рассмотрении именно восточной культуры, поскольку здесь для вступившего на воинский путь человека вопросы нравственности, приобретающие каждый раз личностный смысл, находились в поле зрения хранителей и носителей традиций. Осознание нравственных проблем в контексте восточной культуры приобретало неповторимые черты благодаря взаимодействию наиболее влиятельных идейных течений, таких как конфуцианство, даосизм, буддизм или дзен. Отсюда то своеобразие в трактовках общезначимых гуманистических идеалов, норм, принципов, которые залегли в основу традиций боевых искусств, а в случае Запада и спорта, так как на Западе в целом боевые искусства Востока были восприняты и стали культивироваться как спортивные единоборства. Тупиковый путь личностного развития и официальной идеологии можно проследить на развитии каратэ в Советском Союзе — от полного неприятия и категорического запрещения до попыток втиснуть в прокрустово ложе официальной идеологии и наконец до всеобщего и окончательного запрета.

Однако духовно-нравственные устои традиций боевых искусств, занимающие особое положение в общекультурном контексте, в тоже время оказались доступными обыденному сознанию в виде нравственных кодексов, этики поведения, превращаясь тем самым в едва ли не самый важный регулятор боевых искусств в традиционной культуре. Западная цивилизация в значительной мере поколебав духовно-нравственные основы, вынуждена была искать выход в приспособлении этических норм и правил к западному образу жизни и психологии людей.

Различия в подходах хорошо иллюстрируются следующим рассказом основоположника современного каратэ Гичина Фунакоши в автобиографической книге «Моя жизнь».

«Однажды я отправился встречать жену и маленького сына, которые гостили у своих родственников в деревне. Дорога проходила через густую сосновую рощу и уже начинало темнеть, поэтому я даже не вздрогнул, когда двое мужчин внезапно преградили мой путь, спрыгнув с их убежища на деревьях. Сразу же стало ясно, что это грабители, так как лица они закрыли повязками. Было очевидно, что они просто старались спровоцировать меня на драку. «Эй ты,— воскликнул один из них очень наглым тоном,— что ты встал там будто глухонемой. Ты ведь прекрасно знаешь, что должен делать. Говори живей: «Добрый вечер, сэр. Затем скажи, что сегодня прекрасная погода. Не трать наше время, малютка, или ты пожалеешь о дне своего рождения. Я тебе это твердо обещаю». «О, они уже сердятся»,— подумал я. Один из них, тот, что выставлял в качестве убедительного аргумента свои кулаки, наверняка не был каратэком, другой держал в руках тяжелую дубинку, и, значит, тоже был дилетантом в этой области.

— Может быть, вы ошиблись,— спокойно сказал я,— и приняли меня за кого-нибудь другого. Несомненно здесь какое-то недоразумение.

— Заткнись ты, мелюзга,— зарычал мужчина с палкой.— Ну-ка покажи, что у тебя в сумке? С этими словами они подошли совсем близко, но я не почувствовал даже малейшего испуга.

— По идее,— сказал я,— мне следовало бы вас убить за такие слова, но я искренне советую вам не настаивать. Я уверен, что это для вас хорошо не кончится, так как...

Тут один из бандитов замахнулся палкой...— так как,— мне пришлось продолжать побыстрее,— я не смогу без сомнения с вами справиться и поэтому не буду сопротивляться. Зачем мне это, если я все равно проиграю. Сопротивление не имеет смысл.

Услышав такие слова, они казалось успокоились.

— Хорошо, что ты одумался,— сказал один из них.— Давай сюда деньги.

— Я не захватил их с собой,— ответил я, показывая пустые карманы.

— Тогда давай табак.

— Я не курю.

Все, что я имел, по правде говоря, было немного пирожного-манжу, я нес его в подарок отцу моей жены.

— Вот,— сказал я бандитам,— возьмите это.

— Только манжу,— ответил один из них презрительным тоном.— Но все же лучше, чем ничего.

Взяв пирожное, он сказал:

— Лучше тебе уйти, малютка. И осторожнее, на этих тропах частенько убивают случайных прохожих.

Затем они оба исчезли среди деревьев.

Несколько дней спустя мне пришлось беседовать с моими учителями каратэ Азато и Итосу и, конечно, я рассказал об этом случае. Сначала меня расспрашивал Итосу, который сказал, что я вел себя совершенно правильно и что он считает часы, затраченные на мое обучение каратэ, не пропавшими зря.

— Но,— спросил Азато улыбаясь,— ведь ты не имел другого манжу, что же ты положил на алтарь отцовского дома?

— Кроме манжу у меня ничего не было и я попросил его принять только любовь моего сердца.

— Ну хорошо!— воскликнул Азато.— Ты и в самом деле вел себя очень хорошо. **Вот правильное понимание духа каратэ,** хорошо, что ты понял что в нем является самым главным».

Нравственный закон лежит в основе всех боевых искусств, препятствуя сведению их лишь к голой технике борьбы, которая, даже в условиях самообороны, легко может стать техникой убийства. Концепция «воздержания от насилия» приобрела особое значение еще и потому, что этот путь более всего был наполнен соблазнами эгоистического самоутверждения за счет подавления слабых. Вот почему старые мастера, носители традиций, неустанно проповедовали нравственность с помощью поучительных и легко доступных всем преданий, легенд, притч. Их сюжеты и образы помогали быстрее уяснять и усваивать различие добра и зла, сея семена духовности в сердцах учеников.

...Легенда повествует о средневековом мастере, славившемся своим искусством. Он отличался от других тем, что упорно избегал поединков. Один из мастеров соседней школы поставил себе задачу — во что бы то ни стало заставить мастера сразиться с ним. Но никакие ухищрения не приводили к желаемому результату. И он пошел на хитрость. Пригласив мастера к себе поужинать, хозяин весь вечер делал ему комплименты, усыпляя его бдительность, и уже прощаясь в дверях, во время ритуального поклона он с быстротой молнии обозначил возле головы гостя мощный удар ногой. Гость ушел, сопровождаемый своими учениками. Повернувшись к своим домочадцам и ученикам, хозяин с гордостью заявил: «Теперь я понимаю почему он не захотел драться со мной. В ответ на мое движение он даже не шелохнулся!» В этот момент раздался стук в дверь. За воротами стоял ученик ушедшего мастера. «Мой учитель передает вам вот эту вещь»,— сказал ученик и, вручив хозяину кусок материи, скрылся в темноте. В недоумении разглядывая материю, хозяин увидел, что это клок, вырванный из его собственных штанов, как раз с той ноги, которой он наносил удар.

Подлинный смысл, дух и нравственная сторона боевого искусства предстают здесь как достояние целой традиции. Ее хранителями являются старые учителя, умудренные жизненным опытом и достигшие высот мастерства. Истоки формирования такого философско-этического подхода можно проследить на истории развития легендарного монастыря Шаолиня, слава которого в течение многих веков гремела по всему Востоку. Разумеется, шаолиньское у-шу впитало в себя богатейшие традиции борьбы, существовавшие в Китае на протяжении многих веков, однако именно разработка методики чаньского психофизического тренинга принесла обитателям Шаолиня мировую известность. Что же придавало своеобразие шаолиньскому методу? Прежде всего наиболее рациональное использование ударов, блоков, захватов и уходов в движении по прямой, а также в скручивании и сгибании корпуса рук и ног. Всем известно, что на согнутой руке можно удержать большой вес, чем на вытянутой, что рычагом можно подтянуть тяжесть, намного превышающую ваш собственный вес. Всем известно, что с размаху можно пробить рукой или ногой дюймовую доску, а без размаха нельзя. Эти и другие очевидные факты были подвергнуты тщательному анализу, приложены к боевой практике и систематизированы, превратившись в грозное оружие. Легендарный Бодхидхарма и его последователи не изобретали поначалу новой техники — **они лишь попытались совместить известные приемы борьбы с философией Чань.** Так, отвергая всякую агрессию, они учили вначале парировать удар противника, а лишь затем наносить решающий ответный удар. Однако, в отличии от христианского непротивления, чаньская «защитная позиция» в бою не означала отказа от схватки. Наоборот, она давала возможность духовно и физически сконцентрироваться, выявить слабые места нападающего, принять наиболее надежную стойку, вовремя сманеврировать. Наступательный потенциал, которым у-шу располагало в избытке, как и оборонительный, приводился в действие лишь по мере надобности, постепенно.

Очень важным аспектом монастырской практики было установление глубокой личностной невербальной связи между наставником и учениками, воспитание духа товарищества и взаимного уважения. В повседневных занятиях создавалась как бы имитация экстремальной ситуации — реального боя, когда каждый должен постоять за себя и поддержать в трудную минуту товарища.

Бодхидхарма не был профессиональным военным и воинским наставником и, скорее всего, владел приемами рукопашного боя лишь в той степени, которая считалась необходимой и достаточной для сына раджи. Тем не менее ученикам, полным дилетантам в этой области, познания патриарха в военном деле казались просто ошеломляющими. Им нравилось чередовать унылые часы сидячей медитации с более насыщенным времяпрепровождением. Совершенствование в силе и ловкости как путь к самопознанию и просветлению для здоровых молодых людей являлось одновременно путем к самоуправлению, а через посредство личного опыта и путем к распространению нового учения. Конечно, это не означало, что воинствующие монахи при каждом удобном случае доказывали свое физическое превосходство, но ощущение силы, физического и морального здоровья, возможности справиться с любым реальным противником придавало воспитанникам Шаолиня уверенность во всех своих действиях да и в целом в жизни.

Принципы военной подготовки монахов основывались на результатах сверхчеловеческих по трудности упражнений, позволявших надеяться, что боец всегда сумеет отразить выпад противника и нанести смертельный ответный удар рукой или ногой. Вот почему школе Шаолиня, в отличие от светского у-шу, получавшего все большее распространение в армии, были свойственны прежде всего жестокость и прямолинейность движений в сочетании с предельной резкостью. Не исключались, однако, и уходы с линии атаки, хотя варианты таких действий были весьма ограничены, если сравнивать с практикой более поздних школ и направлений. Как правило, при уклонении от удара нога передвигалась по прямой линии в сторону, а бьющая рука встречалась жестким блоком.

На протяжении VI—IX вв., пока обитателям Шаолиня удавалось удержать в тайне наиболее существенные элементы своего искусства, монастырская система самообороны успешно развивалась, обогащаясь за счет различных нововведений, и прежде всего за счет наблюдений за животными. К примеру школы тигра, в которой использовались удары рукой в положении тигровой лапы, мягкие скользящие передвижения, стойки, напоминающие тигра в моменты поиска добычи, атаки, отдыха.

Первые патриархи Шаолиня разработали монастырский устав, который потом на протяжении веков неукоснительно соблюдался в чаньских общинах. Монахи вставали в пять часов утра и в любое время года проводили два часа в медитации на открытом воздухе. Несколько наставников с бамбуковыми палками в руках ходили между рядами и ударами по плечу будили нерадивых, дремлющих монахов. Вслед за медитацией шла разминка и выполнение комплекса гимнастических упражнений. Большое внимание уделялось водным процедурам и массажу.

После легкого завтрака несколько часов отводилось беседам и занятиям с наставником.

Рукопашный бой, занимавший такое важное место в жизни обитателей Шаолиня, рассматривался как продолжение религиозной практики, своего рода медитации (то, что сейчас называют активной динамической медитацией), ведущей к «просветлению, прозрению».

Занятие у-шу происходили во внутреннем дворике монастыря, либо под огромным навесом в случае непогоды. Монахи выстраивались рядами в определенном порядке, соответствовавшем семи рангам старшинства. Перед строем становился главный наставник воинских искусств, а рядом с ним четыре помощника, старших шифу. Ученики и учителя склонялись в ритуальном поклоне, при этом левая ладонь, отождествляемая с охватывающей (поглощающей) силой Инь, накрывала правый кулак — воплощение проникающей силы Янь. Произнеся мантры, приступали к собственно тренировке.

В середине дня шли обедать в трапезную. В рационе преобладала вегетарианская диета, что, по мнению адептов буддизма, позволяло не только свято соблюдать заповеди Будды, но и очищать организм от шлаков, создавая идеальные условия для циркуляции биоэнергии.

После краковременного отдыха продолжались занятия у-шу, но теперь все монахи разделялись на группы: новичков, опоясанных толстой веревкой (характерным атрибутом шаолиньского монаха), и старых мастеров. Новички осваивали азы — базовую технику, затрачивали недели, месяцы и даже годы на отработку одного-единственного движения. Лишь спустя три года они допускались к работе с партнером в свободном спарринге.

Обучение воинским искусствам в Шаолине основывалось на пяти принципах, составивших впоследствии фундамент всех школ китайского у-шу:

— постепенно наращивать нагрузки, не допуская пропусков и травм,

— заниматься усердно и непрерывно в течение всей жизни,

— соблюдать умеренность в пище и не есть мяса, воздерживаться от алкоголя и сексуальных излишеств,

— при любых обстоятельствах соблюдать спокойствие и невозмутимость, памятуя о единстве жизни и смерти.

— соблюдать ритуал и следовать установленным традициям.

Занятия воинскими искусствами служили как бы инструментом постижения Буддизма. Новички изучали «внешнюю» сторону у-шу — технику приемов нападения и защиты, укрепляли тело. Старые мастера совершенствовались под присмотром главного наставника в секретных методах дыхания и контроле жизненной энергии ци, изучали приемы «точечного касания».

Под вечер группы снова объединялись, чтобы продемонстрировать друг другу и старшим братьям свои успехи. Такая проверка позволяла все время контролировать уровень продвижения каждого. При этом излишняя самоуверенность и хвастовство жестоко пресекались в самом зародыше. Вызвав хвастуна перед строем, наставник кулаком доказывал несовершенство его знаний и умений. Личный пример в обучении у-шу являлся главным и доминирующим, что с другой стороны, требовало от старших монахов постоянного и неустанного труда. Учитель, потерпев в схватке с учеником поражение, хотя и сохранял престиж, но по отношению к данному ученику уже не мог считаться учителем. **Этика** Шаолиня предписывала мастеру до глубокой старости оставаться в форме и уметь противопоставлять физической силе, азарту молодых опыт и силу духа. Символом активного долголетия и непревзойденного мастерства в истории монастыря осталось имя патриарха Линь Во, одолевшего в поединках тридцать шифу (наставников) подряд и не получившего ни одного удара.

Тренировочные схватки между монахами проводились в полную силу, без всяких скидок на «учебные» упражнения и степень готовности, что нередко приводило к тяжелым травмам и увечьям. Однако, помимо традиционной китайской медицины в арсенале лекарей Шаолиня были и свои, державшиеся в глубочайшей тайне приемы реанимации и лечения, что, в свою очередь, способствовало распространению в народе легенд о сверхъестественных лекарских способностях монахов.

Вечерние часы в монастыре обычно отводились медитации, философским беседам и диспутам, но никому не возбранялось продолжать тренировки до глубокой ночи.

Длительная и упорная медитация, а также разучивание приемов у-шу дополнялись различными словесными поучениями-парадоксами и невербальными, непосредственными способами. Нередко для стимуляции прозрения использовался неожиданный удар в ответ на самый невинный вопрос. Новшества религиозных и философских течений находили свое отражение и в монастырском у-шу, где акцент переносился на умение ориентироваться в неожиданной ситуации, четко реагировать на всякий внешний раздражитель, действовать в темноте и т. д.

В бурной истории Китая насчитывалось не одно разрушение Шаолиня и его филиалов. Монахи, на время изгнания из обители, вынуждены были искать убежище среди мирян, менять рясу на крестьянское платье или воинские доспехи. С каждым разом все труднее и труднее оказывалось поддерживать угасающую традицию и сохранять секреты школы. Но вырвавшись за монастырские стены, у-шу все глубже проникало в жизнь народа, приобретая принципиально новый, светский характер. Соответственно этому изменялся и характер традиции воинских искусств.

В одной из легенд о Ли Куе, хорошо освоившем науку кулачного боя, рассказывается о его встрече с Цзяо Тину, в роду которого три поколения подряд занимались у-шу и секретные приемы переходили от отца к сыну как грозное фамильное оружие. Однако обращает на себя внимание само начало поединка, не имеющее ничего общего с этикетом и ритуалом шаолиньских монахов.

«Однажды Ли Куй встретился с незнакомцем на большой дороге.

— Ты что это глаза пялишь на меня?— спросил Ли Куй.

— А что ты за вельможа такой?— спросил в свою очередь незнакомец.

Ли Куй ринулся на незнакомца. Тот легко уклонился и нанес удар кулаком в голову. Ли Куй шлепнулся на землю «Ну и кулак у этого парня»,— одобрительно подумал Ли Куй. Не поднимаясь с земли и глядя на незнакомца снизу вверх, он спросил:

— А тебя как зовут, приятель?

— Нет у меня имени,— ответил тот.— Хочешь драться, так давай! Нечего болтать попусту!

Назвать свое имя в поединке в Китае считалось не менее существенным, чем в средневековой Европе на рыцарских турнирах. Отказ назвать имя воспринимался как оскорбление.

Тут уж Ли Куй потерял голову. Но только он вскочил на ноги,как незнакомец ударил его ногой под ребра, а затем пнул еще раз.

— Нет, не справиться мне с тобой!— признался Ли Куй и, поднявшись с земли, пошел прочь».

Иногда мастера у-шу любили просто покуражиться, сознавая свою полную безнаказанность. Но истинные шифу предпочитали из гуманных соображений уносить с собой в могилу наиболее опасные тайны. И это понятно, так как, во-первых, им запрещалось обучать лиц, не являвшихся буддийскими монахами, а, во-вторых, они опасались жесткой конкуренции со стороны мастеров, способных успешно конкурировать с питомцами Шаолиня. Подобная дискредитация и без того уже пошатнувшейся традиции могла бы иметь трагические последствия. Наконец, учитывая всеобщее падение нравов в хаосе междоусобиц и войн с иноземными захватчиками, приходилось задумываться, как бы из вчерашнего ученика не вышел бы обыкновенный разбойник с большой дороги.

Самоотверженная многолетняя работа великих мастеров у-шу, опиравшихся на помощь монастырских общин, привела к созданию уникального всеобъемлющего шаолиньского комплекса самообороны. Но возрождение Шаолиня было бы немыслимо без морального обновления. От человека, избравшего воинские искусства делом жизни, требовались совершенно особые качества. Моральный кодекс шаолиньского монаха определялся знаменитыми «Десятью заповедями Цзяо Юаня», большинство из которых не утратило значения и в наши дни, когда они украшают стены спортивных залов и страницы книг по у-шу.

## *10 заповедей*

— Изучающий у-шу должен заниматься ревностно и упорно, не допуская никаких посторонних отвлечений.

— Применение у-шу разрешается исключительно в порядке самообороны.

— Обучающийся должен быть почтителен и скромен в обращении к наставнику и старшим товарищам, всегда проявлять по отношению к ним уважение.

— Обучающийся всегда должен быть честен, вежлив, доброжелателен в отношениях с товарищами.

— Изучающий у-шу на людях обязан сдерживать желания обнаруживать свои знания, уклоняться от любого вызова.

— Изучающий у-шу не должен первым затевать драку

— Изучающий у-шу не должен пить вино и есть мясо.

— Изучающий у-шу должен сдерживать половое влечение.

— Не следует торопиться обучать людей посторонних, не являющихся истинными буддистами, дабы не нанести вред себе и своему делу. Обучать надо лишь достойных — добрых сердцем и отвечающих искренней благодарностью.

— Изучающий у-шу должен всемерно избегать злобы, жадности и хвастовства.

* * *

В Шаолине теория и практика у-шу образовывали неразрывное единство. Годы тренировочных занятий были направлены на выработку психологических и морально-этических качеств, которые и порождали в среде простых смертных представления о божественном Шаолине.

Психофизическое состояние, порождаемое тренингом, обнаруживается как бы на четырех уровнях. Первый — **физический,** обуславливающийся овладением двигательным стереотипом сложнокоординационных действий, второй — **психологический,** регулирующийся эмоционально-волевой активностью, третий — **социальный,** предстающий в виде нравственных кодексов и этики поведения, и наконец, **философский** уровень реализуется в идеалах космической гармонии добра и зла, ненависти и любви, справедливости и несправедливости. Конечно, каждый последующий уровень включает в себя предыдущий, задавая общий тон и отражая индивидуально-типологические качества личности, однако достижение любого из них невозможно представить без нравственной оценки конкретных действий в реальных исторических условиях.

Что же в этом контексте мы можем сказать о современных проблемах, с которыми столкнулась традиционная культура и западная цивилизация с ее системой ценностей?

Конечно, речь идет не об идеалах спорта как таковых, провозглашенных к примеру, Пьером де Кубертэном, а о реальной спортивной жизни, политизированной и коммерциализированной вдоль и поперек. Ни для кого не секрет, что начертанные на знамени спорта благородные идеи и цели все больше заслоняются нездоровой конкуренцией. Главное не участие, а победа, слава, престиж, деньги. В профессиональном футболе, хоккее — драки, травмы исподтишка. В прессе психологическое давление на спортсмена. А проблема допинга? Спортсмены накачивают себя препаратами, резко повышающими на время функциональные возможности организма, но также быстро разрушающими не только здоровье, но и личность в целом. И все это в круговороте современной жизни, подтачивая нравственные основы спорта высших достижений. Не избежали этого пути и восточные единоборства. Было бы странным и наивным полагать, что слепое копирование традиции достаточно для решения морально-этических проблем. Ритуальные элементы, некогда насыщенные глубоким духовным смыслом, но оторванные от своей среды, формализуются, извращаются, превращаясь в жалкое подобие своего прототипа. Так или иначе традиционные элементы восточного ритуала и правил этикета уже не могут служить надежным регулятором нравственного поведения спортсменов. Более того для современного спорта оказываются и неприемлемыми идеалы «пути» («до», ср. дзю-до, каратэ-до, будо и т д.) в том виде, в котором они были обозначены на Востоке. Вот почему поиск нравственного идеала в сегодняшнем спорте оказывается чрезвычайно актуальным. Об этом лучше всего может рассказать человек, который и познакомил Запад с каратэ-до, заложивший на заре XX века фундамент современного каратэ. Вот, что пишет Гичин Фунакоши в автобиографической книге «Мой путь» о **познании смысла.**

«Все чаще и чаще в последнее время я слышу выражение —«каратэ санэн-гороши» или «каратэ гонэн-гороши», которое означает, что человек, если его ударит каратэк, непременно умрет сразу или через некоторое время. Это, конечно, звучит несколько жестоко и производит удручающее впечатление, но в этом есть доля правды. И я постараюсь сейчас коротко об этом рассказать.

Каратэк, хорошо знающий слабые места человеческого тела, конечно же способен на такой удар. Пострадавший, если он не умирает сразу, может сделать это некоторое время спустя, причем смерть наступает именно от повреждений, наносимых рукой или ногой каратэка. Правда, бить таким образом научиться весьма трудно, но все же в досужих вымыслах есть доля правды.

Как же так получается, что мы можем сокращать жизнь своим жертвам? Несомненно, многие читатели неоднократно видели фотографии каратэков разбивающих доски или глиняные черепцы голой рукой. И бывает также, что первая доска остается целой, а ломается все то, что находится под ней. Доска, по которой били, не несет на себе никаких повреждений от удара. То же самое происходит при ударе по человеческому телу — глядя на кожу ничего нельзя сказать, но внутри, тем не менее, все сильно пострадало. Часто после ударов люди в первое время ощущают лишь слабую боль или вообще ничего не чувствуют. Но затем по прошествии какого-то времени поврежденное место начинает болеть все сильнее и сильнее и человек даже может умереть. Но ведь совершенно ясно, что такие удары вовсе не свидетельствуют о понимании смысла каратэ-до.

Как правило, хорошо тренированный каратэк может разбить энное количество досок ударом руки. Но ведь и обычный человек, который не слышал о каратэ, может сделать то же самое, сравнительно недолго потренировавшись. Так что же и его объявлять знатоком каратэ? Но если он попробует применить полученные знания в реальном бою, то запросто может потерпеть сокрушительное поражение, ибо достижения его относятся лишь к укреплению руки, а в боевом отношении он так и остается дилетантом.

Я вспоминаю сейчас, как было напугано городское полицейское управление в мой первый приезд в Токио. Полицейские были уверены, что каратэ получит широкое распространение среди деклассированных элементов. Правда, сейчас люди не настолько глупы, как это было прежде. А тогда один высокопоставленный офицер заявил мне:

— Вы знаете, что каждого, кого ловят с пистолетом или ножом в руках, задерживают и отдают под суд за незаконное хранение оружия. Но ведь в каратэ оружием, и неплохим, являются руки и ноги. Не можем же мы арестовывать всех подряд, кто владеет каратэ? Поэтому я должен предостеречь, что молодые люди, занимающиеся в вашем дожо (зале), могут использовать свои знания и в незаконных целях. В стране и так много бандитов и хулиганов и мы не хотим, чтобы нам прибавилось из-за вас работы.

Я понял, что если хоть один из каратэков, воспитанных мною, применит свои знания против беззащитных людей, я буду навеки опозорен (вот она нравственная позиция старого учителя!). И я горжусь тем, что никто из моих учеников, посещавших мою школу, не использовал свое искусство в бесчестных целях. Я постоянно подчеркивал в процессе обучения, что каратэ — это прежде всего искусство самозащиты и не должно использоваться для нападений. В одной из своих ранних книг я писал: «Будь осторожен в выборе выражений, ибо если ты кичлив и любишь хвастаться, то наживешь себе много врагов. Никогда не забывай старой поговорки о том, что сильный ветер может свалить самое крепкое дерево, а ива только гнется под его напором. Всегда помните, что самым важным достоинством каратэка является скромность и благоразумие».

Вот почему я всегда учил своих учеников быть всегда готовыми к бою, но никогда не нападать первыми, используя те преимущества, которые предоставляет им каратэ. И когда приходят новички, я прежде всего запрещаю им пускать в ход кулаки для решения личных вопросов, каковы бы ни были побуждающие их к этому обстоятельства. Надо сказать, что многие были не согласны со мной. Они говорили, что прежде и не сомневались в том, что каратэ может быть запросто пущено в ход, когда обстоятельства понуждают вас к этому. И тогда я обращал их внимание на то, что это самая распространенная ошибка в понимании истинного значения всякого воинского искусства. Ведь когда дело доходит до каратэ, то это значит, что речь уже идет о жизни и смерти. А ведь наша жизнь так коротка! Как же мы можем позволить себе так часто ставить ее под угрозу? Какие бы чувства не толкали вас на бой, каратэ должно выступать на арену в последнюю очередь. Один из молодых людей, обучавшихся в моем дожо, проходил как-то мимо дома нашего соседа. Там сидела какая-то собака и он решил проверить на ней свой удар ногой. Результат оказался плачевный: удар у него не получился и он сильно пострадал от взбешенной собаки.

Вот почему я утверждаю, что люди, знающие каратэ и уверенные, что могут его применить в любой момент, просто позорят такими мыслями это боевое искусство».

Каждый год большое количество молодых людей начинает заниматься боевыми искусствами с твердым намерением закалить свой дух и тело. Тем не менее, среди них обязательно находится хоть несколько человек, желающих изучать каратэ только для того, чтобы использовать его в драках. Правда, такие неизменно бросают обучение, так как их целью является очевидная глупость, на осуществление которой не стоит тратить много сил и времени и они это быстро понимают. Только те, кто находит каратэ интересным, кем руководят более высокие цели, будет достаточно строг к себе. И тогда по прошествии достаточного времени он увидит, что чем больше тренируется, тем больше очаровывает это искусство.

# Глава 5. Психология общения и этикет

**Общение — игра по правилам.**

**Потребности, удовлетворяемые во взаимодействии.**

**Правила и технические приемы «позитивного общения»**

**Средства этикетного общения: внешность, мимика, жесты, взгляды**

**Прочие невербальные компоненты**

Как известно, человек — существо социальное. Общение для него — важная часть жизни. Обычно мы взаимодействуем с другими безотчетно, как дышим; и только почувствовав себя одинокими, непонятыми, оскорбленными, задаемся вопросами: «С кем я общаюсь? Правильно ли я это делаю?» Между тем общаться можно «грамотно» и «безграмотно». Партнеров можно превратить в недругов, а можно — в доброжелателей. Общение способно стать источником проблем, стеной, разделяющей людей, либо напротив — «величайшей роскошью бытия», как сказал А. де Сент-Экзюпери.

Что же такое **«грамотное» общение**? Что необходимо знать и уметь каждому человеку, чтобы его контакты с окружающими были успешными и продуктивными?

Пожалуй, трудно представить себе большее многообразие жизненных ситуаций, чем то, когда люди вступают в непосредственный контакт друг с другом, взаимодействуют «лицом к лицу». Это и разговор начальника с подчиненным, и встреча врача с пациентом, и встреча влюбленных, и многочисленные контакты в транспорте, в магазинах, на улицах... Естественно, каждая подобная ситуация характеризуется своими особыми, неповторимыми условиями и проявлениями. Но ясно одно — общение всегда строится как «игра по определенным правилам». Любой процесс межличностного взаимодействия регулируется некими нормами, принятыми в обществе. И нормы эти отражают представления о том, каким должен быть человек, какое поведение может считаться «культурным», «нормальным» в той или иной ситуации. Давайте представим себе холл большой библиотеки. Там обычно стоят, прохаживаются, разговаривают люди. Засиделись, хочется размяться, подвигаться. Но как посмотрят на человека, который станет делать гимнастику? Никому и в голову не придет позволить себе такое. А почему, собственно? Кому это помешает? Никому. Но... не принято.

Или другой пример. Продавец куда-то отлучился, а Вы сами очень спешите и могли бы взять товар, оставив чек на прилавке. Но роль Покупателя помешает Вам это сделать. Не принято...

Или что будет, если в переполненном общественном транспорте Вы вдруг решите сообщить случайному спутнику подробности из своей личной сферы («Знаете, я очень устал, разочаровался в жизни, моя жена меня совсем не понимает»)? Либо будучи, как говорится, «в здравом уме и полном рассудке», Вы в гостях, за столом произносите: «Какая гадость, эта ваша заливная рыба!»? Так выразился герой известной отечественной кинокомедии «Ирония судьбы». Но ему простительно. А нам?..

Не принято... Нельзя... Неприлично...

Из поколения в поколение, до тех пор, пока жизнь не заставит их отбросить, передаются правила общения, нормы. Именно они и определяют в каждой конкретной ситуации некие схемы, «идеальные модели» поведения людей, функционально связанных друг с другом,— покупателя и продавца, старшего и младшего, гостя и хозяина, мужа и жены и т. п.

Психологический механизм действия норм и правил заключается в следующем. С самого раннего детства человек усваивает принятые в его семье и более широком социальном окружении стандарты разного рода оценок. У него формируются эталоны «красивого человека», «умного человека», «приятного собеседника», «хорошей хозяйки», «плохого руководителя», «неприятного попутчика». При встрече с конкретным человеком происходит как бы сличение, сравнение данной манеры поведения с эталоном. Совпадает — нравится, симпатичен, привлекателен. Не совпадает — не нравится, не приличен, непривлекателен.

Иными словами, все, что соответствует полученным в детстве представлениям, человек склонен воспринимать как нечто положительное, «правильное», «должное». То, что противоречит привычной сумме оценок,— невольно отталкивает, кажется чем-то искаженным. Люди, принадлежащие к одной социальной среде, ощущают свое единство, одинаковость потому, что они имеют много сходного в «алгоритмах оценок».

Наряду с этим, усвоенные эталоны и нормы выступают для человека основой построения собственного поведения в ситуациях общения. Человек практически никогда не перестает смотреть на себя глазами других, учитывать их ожидания по отношению к нему и возможные оценки себя как «умного собеседника», «хорошего ученика», «привлекательной женщины» и т. п. Ожидания других, даже не осознаваемые полностью, ограничивают и направляют наше поведение. Учет ожиданий поддерживает нас в равновесии с окружающим миром, с людьми; неучет чреват серьезными последствиями, неудачами, разочарованием. Даже будучи в полной уверенности, что живем для себя, мы мыслим и чувствуем своими образами в глазах других. Многие психологи называют это «инстинктом» социального одобрения.

Итак, в каждой культуре, в каждом сообществе людей есть своего рода «кодекс» взаимных ожиданий, одобряемых «моделей» и правил общения. Именно этот «кодекс» и составляет основу этикета общения, который пронизывает практически все виды и официального (служебного, общественного, гражданского) и неофициального (семейного, бытового, товарищеского) взаимодействия.

Конечно, конкретный «набор» правил зависит от характера самой ситуации, от целей и задач партнеров.

В самом общем виде обыденные ситуации общения можно сгруппировать следующим образом:

1. Диадное, интимно-личностное общение — взаимодействие двух человек, как правило, близких или хорошо знакомых друг с другом (приятелей, мужа и жены, влюбленных и т. п.). Чаще всего выделить какую-то рациональную цель, лежащую в основе такого общения, бывает трудно. Здесь главную ценность представляет сам контакт и те эмоциональные переживания, которые с ним связаны — сопереживание, ощущение взаимопонимания, поддержки, сходства и близости с другим.

2. Межличностное общение двух или более людей в малых группах и сообществах, где каждый знает каждого. Это могут быть, например, различные неофициальные разговоры, беседы между людьми в учебных, трудовых коллективах, в приятельской компании, в семье, со знакомыми по месту жительства и проч. Как правило, такое общение не преследует деловых, утилитарных целей. Основной его смысл состоит в установлении и поддержании контакта, чувства «мы». Может быть также, что люди обмениваются какой-то значимой для них информацией, самоутверждаются, пытаются оказать друг на друга влияние, получить «эмоциональную разрядку» и т. п. Словом, цели могут быть различными, но во всех случаях партнеры проявляют себя как личности, исполняя определенные межличностные роли. Они строят свое поведение на основе тех взаимных ожиданий, которые обусловлены их знаниями друг о друге, установившимися отношениями, с учетом «предыстории» взаимодействия. По отношению к одному члену группы человек, например, может выступать в роли Друга, по отношению к другому — в роли Врага, или Приятеля, или Обожателя, или Соперника, или Подопечного и т. п.

Иногда люди взаимодействуют с позиций внутригрупповых ролей. Эти роли представляют собой некую модель поведения, которое ожидается от человека членами группы в соответствии с приобретенной им «репутацией». Можно, например, выделить роль Скандалиста, Героя, Арбитра, Шута, Кумира семьи, Иванушки-дурачка и сотни других.

3. Ситуация делового общения двух или более людей в малых группах, где все участники в большей или меньшей степени знают друг друга. Цель делового общения — достижение какого-либо четкого решения, соглашения, договоренности. Это может быть взаимодействие между коллегами по работе, между начальником и подчиненным, коммерсантами и т. д. Во всех случаях статус каждого из

партнеров по отношению к другим четко определен, то есть каждый знает, что он может требовать и ждать от участников общения, что он сам обязан и что не должен делать. Иными словам, партнеры такого общения вступают в него в первую очередь как исполнители определенных функций, социальных ролей: деловых, профессиональных, служебных. Разумеется, партнеры привносят в такое общение что-то свое, личностное. Знания, квалификация, черты характера и темперамента неизбежно проявляются в деловом взаимодействии, определяя стиль исполнения партнерами своих ролей. Продавец, например, может быть более или менее вежливым с покупателями; участник деловой дискуссии может в соответствии со своими индивидуально-психологическими особенностями вести себя как «горячий» или «холодный» оппонент. Но все же поведение партнеров в деловом общении в значительно большей степени регламентировано, с одной стороны, законами и установлениями, а с другой — принятыми в данном конкретном обществе «алгоритмами» делового взаимодействия.

4. Общение людей в относительно больших группах и сообществах, в которые могут входить как хорошо знакомые, так и незнакомые друг другу люди, но объединенные некой общей задачей, целью. Ситуации, в которых имеет место такой тип общения, весьма разнообразны, в одних из них могут преобладать нормы делового взаимодействия, в других — межличностного. Цели участников также значительно варьируют от общественных до личностных.

Примером может служить общение членов одного, достаточно большого коллектива (учреждения, предприятия, школы). Подчеркнем, что речь идет не о контактах отдельных членов группы между собой, а именно о групповом общении, например, ситуация общего собрания учредителей или всех членов коллектива, ситуация производственного совещания и др.

Такое общение носит, как правило, ситуативный, оперативный характер. Партнеры могут в большей или меньшей степени быть лично знакомы между собой, но их объединяет сознание принадлежности к группе, единство целей, общая деятельность. На характер общения оказывают регулирующее влияние и социальные культурные нормы, и нормы, выработанные в данной конкретной общности людей.

Еще один вариант данного типа межличностных контактов — общение в так называемых «событийных» группах и сообществах, члены которых собираются вместе в связи со значимым событием. Такие сообщества могут распадаться после наступления события, но в момент общения все ощущают себя их членами, связаны чувством «мы свои», сходными интересами, настроением. В качестве примера можно назвать общение на свадьбе, на дне рождения, поминках, на презентациях, дипломатических приемах, банкетах в честь кого-то или чего-либо. Во всех этих ситуациях могут довольно сложно переплетаться и официальные (социальные) и личностные формы взаимодействия. Но существенной чертой «событийного общения» является то, что все межличностные контакты здесь имеют «звездную» структуру: в центре них находится субъект (или субъекты) события, даже если он (они) не являются в других ситуациях признанным лидером.

5. Массовое общение — множественные контакты на улицах, в транспорте, предприятиях обслуживания, в учреждениях культуры и отдыха. Как правило, такие контакты между людьми носят кратковременный и случайный характер, анонимны и «обезличены». Проявления человеком своей воли, желаний, индивидуальности серьезно ограничены прямым или опосредованным влиянием других. Контакты имеют достаточно строгий функционально-ролевой вид, социально нормированы и стереотипны. Партнеры выступают как исполнители во временных, ситуативных ролях Пассажира, Пешехода, Посетителя кинотеатра и т. п.

Каждому по своему собственному повседневному опыту хорошо знакомы все описанные типы ситуаций общения. Понятно, что правила и «нормы приличий», которыми руководствуются люди в том или ином случае, весьма различны. Никому из нас даже в голову не прийдет приветствовать прохожих на улице так, как мы приветствуем сотрудников или начальника, являясь на работу. И, конечно, ни одни культурный человек не будет вести себя за столом в приятельской компании как строгий председатель делового совещания, даже если эта роль для него привычна.

Легко заметить, что для каждого типа общения и для каждой отдельной ситуации существует система неписанных запретов и разрешений на использование тех или иных форм поведения, способов обращения друг к другу. В конечном итоге данная система предназначена для более или менее четкого определения позиций партнеров в данной ситуации общения. Эту позицию обычно называют «коммуникативным статусом».

Очевидно, что в любом контакте роли, позиции участников взаимообусловлены. Для выбора «правильной» модели поведения каждый из партнеров должен в первую очередь соотнести свой коммуникативный статус со статусом других. В качестве дифференцирующих признаков при оценке статусов выступают пол, возраст, общественное положение, характер исполняемых социальных ролей, национальная принадлежность, родственные связи или их отсутствие, степень знакомства и некоторые другие. В каждом конкретном случае одни признаки становятся значимыми, а другие нет. Чем больше признаков, по которым участники общения «не совпадают», тем обычно выше степень этикетности ситуации и обязательность соблюдения правил. Этикет и призван обеспечить общение «неравных» в социальном смысле партнеров, обеспечить некий компромисс, заключаемый на взаимоприемлемых условиях.

В конечном счете все актуальные для этикета общения противопоставления могут быть представлены в виде соотношения «выше — ниже» или «старше — младше».

С это точки зрения в общении преимущество (приоритет) имеют:

— люди старшего возраста перед младшими;
— женщины перед мужчинами;
— инвалиды и больные перед здоровыми;
— начальники перед подчиненными;
— вышестоящие по своему общественному положению лица перед остальными.

Зададимся вопросом, исчерпывается ли весь кодекс этикетных правил общения только установлением отношений «старший — младший — равный»? Очевидно, нет.

Существуют такие понятия, как культура общения, культура взаимоотношений. Безотносительно к статусу партнера, воспитанный человек всегда следует некоторым неписанным правилам вежливости, использует словесные формы учтивости при любых встречах и прощаниях, улыбается, хотя улыбка, по словам писателя В. Солоухина «...самому себе не нужна, она предназначена другим людям, чтобы им было с вами хорошо и радостно».

То есть существуют со всей очевидностью такие универсальные правила, соблюдение которых желательно и даже необходимо в любых межличностных ситуациях. Это тоже этикет, понимаемый более широко — в качестве базовых правил, обеспечивающих культуру поведения и внешнего проявления отношений. Они фактически отражают набор общечеловеческих ценностей и в том или ином виде существуют у самых разных народов, передаваясь из поколения в поколение.

На вопрос о том, какие ценности и нормы можно считать общечеловеческими, Л. Н. Толстой ответил: «Те, которые должны действовать в любом обществе, если оно хочет считать себя подлинно человеческим, далеко отстоящим от волчьей стаи».

Главный смысл универсальных правил общения, назначение их в том, чтобы помочь объединить людей в сообщества и создать «здоровую» социальную среду, обеспечить каждому человеку комфорт в общении, а тем самым создать условия для его развития, совершенствования.

Сложно, практически невозможно сформулировать основы этики общения однозначно, в таком, например виде, как у А. С. Пушкина:

Душа моя, Павел,
Держись моих правил:
Люби то-то и то-то,
Не делай того-то.

Но ведь даже и у автора эти строки были только шуткой. Разве можно предположить, что прочитав и запомнив какие-то правила, человек овладеет искусством общения? Чего стоят лозунги: «Будьте взаимно вежливы», «Проявляйте искренний интерес к людям»? Самое большее, чего можно достичь, так это имитации заинтересованности к партнеру, которой на самом деле нет; человек будет постоянно совершать насилие над собой. Недаром говорит народная мудрость: «Человек, соблюдающий обычай, не осветив его своим разумом, подобен слепому, ведомому другими людьми».

Базовые правила общения не достаточно понять, их надо принять, осознать их целесообразность лично для себя.

* * *

Попробуем обосновать *«мудрость»* этих правил (которые все-таки позже попытаемся сформулировать) с точки зрения психологии каждой отдельной личности.

Зададимся вопросом: для чего человек вступает в общение? что именно он пытается получить от контактов с окружающими?

Современная психология утверждает, что, вступая в общение, индивид осознанно или неосознанно стремится в первую очередь удовлетворить свои собственные социальные потребности.

Известный американский психолог Э. Фромм выделяет пять фундаментальных потребностей человека. Прежде всего, потребность «в человеческих связях»— потребность в чувстве «мы», в принадлежности к общности. Далее — потребность «в самоутверждении», в ощущении своей значимости для окружающих, в престиже, в признании себя как личности. Третья потребность —«в привязанности», в теплых отношениях, в любви. Четвертая — потребность «в самосознании», потребность быть индивидуальностью, получать от других признание своей неповторимости и необычности («С другими прошу не путать!»). И наконец, пятую потребность Фромм называет потребностью «в системе ориентации и объекте поклонения», согласно которой человек стремится ощущать свою причастность к определенной культуре, перед кем-то (чем-то) благоговеть, к кому-то (чему-то) относиться с презрением, враждебностью.

Есть и другие социальные потребности, которые человек также стремится удовлетворить в общении: потребность в познании, в безопасности, в красоте, потребность в доминировании или подчинении другому.

* * *

В силу разных причин удовлетворение — увы!— достигается не всегда. Если этого не происходит, у человека появляется чувство одиночества, ущемленности, ущербности; он практикует «бегство» от общения. Но может проявляться и бессмысленная агрессивность, «деструктивное»— разрушительное — поведение, направленное на самого себя: саморазрушение в виде неврозов, алкоголизма, поиска «острых ощущений» и т. п. Человек также может направить свои деструктивные импульсы на других, становясь для окружающих «инфарктогенной личностью» (как образно выразился наш замечательный психотерапевт Владимир Леви), которая вызывает «инфаркты»— ссоры, стрессы, конфликты — в своей ближайшей социальной среде.

В чем же причина таких «издержек»? Причин, как утверждают психологи, много: и несовершенство общественного устройства, и неправильное семейное воспитание, и многое другое. Но одна из важнейших — это неумение (или незнание, нежелание, неспособность) многих людей использовать такие модели поведения, которые способны насытить общение максимумом положительных эмоций, снять напряжение, предотвратить те негативные реакции окружающих, из которых рождается «океан ада». Как правило, глубинной подоплекой всех отрицательных явлений в общении является агрессия, недоброжелательность как в чувствах, так и в способах организации взаимоотношений. Они, эти способы, сами себя поддерживают, распространяются, подобно цепной реакции. А что в итоге? Вспомним хотя бы многочисленные «стычки» в общественном транспорте, взаимную грубость в очередях, «снежный ком» оскорблений и обвинений в семейных ссорах... Плохо каждому и всем!

Люди, которые живут с ненавистью, критикуя и осуждая окружающих, ставят преграды на пути контактов, понимания, любви. В конечном итоге они сами (прежде всего именно сами) оказываются «в проигрыше», с неудовлетворенными или искаженно удовлетворенными собственными потребностями.

Поэтому важно понять, что соблюдение норм правильного или, как говорят в последнее время, «позитивного» общения необходимо каждому человеку, чтобы чувствовать себя любимым и любящим, чтобы реализоваться как личность и, наконец, чтобы любить самого себя.

Может показаться, что все сказанное звучит слишком эгоистично. На самом деле это не так. Ведь личность — воплощение и продолжение других «я», сознание каждого связано с сознанием всех окружающих, поведение — с поведением других. И если один человек изменит себя, сделает свое общение с окружающими «грамотнее», комфортнее, то в конечном итоге лучше будет всем. Вспомним, что гласит народная пословица: «Если каждый подметет улицу перед своей дверью, весь город будет чистым».

Конечно, мы не можем переделать в одиночку социальную систему, разрушить сложившиеся нормативы общества, даже если они нам не нравятся. Мы не вольны по собственному желанию изменить и отношение к себе других людей, но мы можем пересмотреть свое отношение к ним.

Великий отечественный психолог С. Л. Рубинштейн написал прекрасные слова: «Сердце человека все соткано из его человеческих отношений к другим людям; то, что оно стоит, целиком определяется тем, ...какие отношения к людям, к другому человеку он способен устанавливать».

* * *

**Какие же отношения к себе и к другим ведут к «позитивному общению»?**

**И каковы «технические приемы», формы обращения, позволяющие человеку адекватно выразить свои отношения?** Как сделать, например, чтобы партнер действительно смог почувствовать себя любимым или ощутить вашу заинтересованность? (Это тоже важно, ведь недаром гласит народная мудрость: «Не достаточно быть правдивым, надо высказаться так, чтобы люди поверили, что ты говоришь правду».)

Основатель гуманистического направления в психологии Абрахам Маслоу обратился в своих исследованиях к незаурядным, авторитетным личностям, таким, как А. Эйнштейн, А. Линкольн, У. Уитмен, Л. Бетховен и др. Он пытался выяснить, что отличает их от прочих «смертных», в чем успех их личностных достижений, самореализации. Оказалось, что «счастливые» люди не защищаются от мира и своего окружения, а тянутся к ним; ими движет не эгоизм, а доброта и щедрость; для них естественно творить добро из удовольствия творить добро; у них стойкая симпатия к окружающим, развита способность понимать людей и принимать их такими, каковы они есть; даже в болезни они сохраняют мужество и способность радоваться жизни.

Получается, что «правильный» путь удовлетворения социальных потребностей — общение, основанное на любви, уважении, заботе о другом человеке, ответственности за него и за свои поступки.

Зарубежные и отечественные сторонники гуманистической ориентации в психологии сформулировали целый ряд нормативов организации «позитивного» межличностного общения, которые и составляют этикет общения в самом прямом смысле этого слова. Хотя, конечно, эти «правила» не новы: они на интуитивном уровне использовались людьми на протяжении столетий, обеспечивая полноценные контакты и создавая «здоровую» социальную среду.

Основная идея заключается в том, что человек в общении с другими должен не выстраивать крепостные стены, а прокладывать дороги, соединяющие его с людьми. Что касается форм проявления «позитивных» отношений, то важно придерживаться принципа: вести себя по отношению к другим так, как ты бы хотел, чтобы они вели себя по отношению к тебе.

Теперь более конкретно о нормативах общений, которые могут быть применены практически к каждой межличностной ситуации.

В любом общении следует избегать таких моделей поведения, которые разъединяют людей, разрушают общность. Как справедливо утверждал Л. Н. Толстой, человек, отделяющий себя от других, лишает себя собственного счастья, делает свою жизнь хуже. Любые формы поведения, провоцирующие конфронтацию или конфликт, неоправданные ссоры, стычки, не оказывают доброй услуги, с ними всегда связаны психологические потери. Конечно, допустимы и даже необходимы жаркие дискуссии, научные и деловые споры. Важно только, чтобы они не переходили в личностный план.

Как говорится, согласие — великий стимул движения вперед, несогласие — тормоз. Всегда разумнее превратить окружение в союзника, чем тратить силы на борьбу с ним. Прекрасно писала Марина Цветаева:

> «Я знаю правду! Все пре́жде правды — прочь!
> Не надо людям с людьми бороться!»

Даже растения, как показывают научные исследования, при похвале и уважительном разговоре с ними растут быстрее и расцветают, а при брани и порицании замедляют рост и могут погибнуть. Если уж человек так воздействует на растения, то подумайте, какое влияние он может оказать на другого человека!

Ни в какой ситуации неприемлемы формы поведения и обращения к партнерам, которые вызывают «убийственные реакции», губительно действуют на мысли и чувства. Диапазон негативных моделей поведения разнообразен: от едва заметной гримасы недовольства до презрительных высказываний и демонстративного игнорирования партнера. Немедленный ответ на подобные сигналы легко предсказуем. Почувствовав себя отвергнутым, непризнанным или даже ущербным, партнер в лучшем случае замкнется в себе, уйдет от общения. А в конечном итоге именно наша потребность в признании и любви окажется неудовлетворенной, ибо, как сказано в Евангелии от Луки «...всякий, возвышающий себя сам, унижен будет, а унижающий себя возвысится».

Сформулируем несколько **общих правил, следование которым может помочь** человеку **избежать «непризнания».** В любой межличностной ситуации необходимо:

— недопускать в общении силового давления, угрожая наказанием или другими отрицательными последствиями;

— избегать таких форм обращения, которые унижают партнера (насмешки, оскорбления и др.);

— избегать проявлений нетерпимости, раздражительности по отношению к окружающим и в их присутствии;

— избегать «негативных» разговоров: не жаловаться, не перекладывать на других свои проблемы и трудности;

— не принимать «вызов» партнера без достаточно веских оснований, избегать немотивированных споров;

— воздерживаться от вмешательства в чужие дела, проявляя навязчивость;

— избегать демонстративного противопоставления себя другим людям.

Список этих правил можно продолжать. Но, вероятно и так ясно, что главный их смысл — не унижать достоинства других, не создавать предпосылки для напряженности и дискомфорта. Каждый должен помнить, что когда он угрожает кому-то, унижает, отталкивает или причиняет боль, то, как выразился А. Маслоу, «вносит свою лепту в увеличение веса психической патологии в окружающем нас мире».

Только отказавшись, избавившись от описанных выше «разделяющих» людей моделей поведения, человек сможет осознать и принять нормы «позитивного» общения.

* * *

Уметь контролировать свои эмоции в общении — непременное условие позитивных межличностных контактов. «Маска», выдающая плохое настроение, раздражение, внутренний дискомфорт, отгораживает человека от окружающих, воздвигает «стены». Естественно, общение не может протекать без эмоций. Но бесконтрольно демонстрируемые чувства, например, гнев, зависть, презрение немедленно вызывают определенные состояния у партнера. Проявляя презрение, мы можем вызвать у другого агрессию, проявляя тревогу и напряженность — индуцировать злорадство или тщеславие и т. д. Может быть и иначе: партнер в силу действия эмоционального заражения начинает сам испытывать и ответно демонстрировать те же самые отрицательные эмоции. Разумеется, это разрушает контакт.

Мало того, каждый знает по своему собственному опыту, что чувства раздражения, гнева, неудовлетворенности, возникшие в результате неумелого общения, зачастую продолжает довлеть над человеком долгое время, сказываясь так или иначе на контактах с близкими людьми, с сослуживцами и др.

Более того, все хотят общаться с людьми удачливыми, уравновешенными, счастливыми. А проявление негативных эмоций разрушает образ «приятного партнера». Как советует американский психолог Роберт Энтони, не показывайте окружающим своих неприятностей и не рассказывайте о них, половина собеседников отнесется к этому с равнодушием, а остальные только порадуются вашим бедам.

С другой стороны, каждый знает, что на улыбку, как правило, отвечают улыбкой, на приветливость — приветливостью. Причем ответная реакция может быть даже чисто «автоматической», но желательной для вас, поддерживающей общение. Попробуйте попросить товарища (или жену): «Улыбнись мне, пожалуйста». Наверняка, ему трудно будет это сделать, а вероятно, он даже и не сможет улыбнуться. Если же Вы улыбнетесь ему, то он машинально ответит улыбкой, поскольку именно так «научился» реагировать на улыбку человека.

Об улыбке и ее «магической» силе воздействия на других писали и ученые, и литераторы. Между тем, нам, российским людям, в общем-то не свойственно часто улыбаться. Посмотрите, сколько хмурых лиц на улицах, на работе, даже на концерте. Конечно, трудности жизни и все такое прочее... Но все же желательно помнить, что улыбка — важное средство общения. Она — способ показать окружающим, что все идет хорошо и что вы рады их видеть. В специальных исследованиях, например, было выявлено: если продавцы улыбаются покупателям, то объем продаж в магазинах увеличивается на 20 процентов. Улыбающееся лицо чаще вызывает к себе расположение, более успешно снимает возможную конфронтацию, чем хмурое и замкнутое.

Конечно, человеку трудно контролировать свои эмоциональные переживания (особенно негативные), чем внешнее их выражение. Однако, как утверждают психологи и физиологи, действия (выражения) и настроения неотделимы друг от друга. Регулируя свои действия, которые более непосредственно контролируются нашей волей, мы можем управлять и нашим настроением. Попробуйте встать перед зеркалом и нахмурить брови, опустить уголки губ, «погасить» взгляд; через 3—4 минуты в голову придут грустные мысли, всплывут все проблемы, себя станет жалко, а еще через несколько минут на глаза навернутся слезы... Но лучше сделать не так, а совсем иначе: постарайтесь улыбнуться, но не для кого-то, а для самого себя; если улыбка искренняя, то вы скоро почувствуете прилив положительных эмоций, улучшение самочувствия.

Н. В. Гоголь, говоря об эмоциональной содержательности улыбки, отмечал, что можно увидеть улыбку «...верх искусства ...иногда такую, что можно растаять от удовольствия, иногда такую, что увидите себя вдруг ниже травы и потупите голову, иногда такую, что почувствуете себя выше адмиралтейского шпиля...» То есть улыбка улыбке рознь: то — непосредственное проявление радости, а то — дежурно-вежливая реакция. Не жалейте времени на «вживание» в улыбку. Притом, как советует В. Леви, «не нужно ни для кого строить улыбку специально — улыбайтесь для себя: только подлинная, исходящая изнутри улыбка хорошо действует на других людей».

**Итак, давайте улыбаться.** Но уж если не получается, то по крайней мере не станем допускать разгула негативных, разрушительных эмоций. В общении, как и в игре,

> «...Не достаточно быть знатоком бросков и расчетов —
> Нужно собою владеть, это трудней и важней». *(Овидий)*

Вспомним также и совет Л. Н. Толстого: старайся достигать собственного умиротворения, ибо в спокойном состоянии духа любое дело улаживается само собой.

Говоря об улыбке, мы уже фактически перешли к моделям «позитивного» общения, объединяющего людей, дающего каждому возможность удовлетворить свои потребности. Теперь более подробно о правилах (условиях) обеспечивающих такое общение.

Очевидно, бесполезно призывать человека «возлюби ближнего своего». Виктор Франкл, известный философ и психолог, писал, что есть такие проявления личности, которые нельзя вызвать произвольно, по желанию: нельзя «по своей воле» заставить себя любить, верить, желать. До сих пор, пока человек направляет свое внимание на собственные чувства и комплексы (например, на недостаток любви или на переживания по поводу неумения быть любящим), он страдает от этого, продолжает «бороться» с самим собой и своими чувствами. Как правило, ничего хорошего из этого не получается. Но если человек сосредоточит внимание на чем-либо (на ком-либо), кроме себя, чувство неполноценности и «борьба» с собой начинают исчезать.

Поэтому в правилах (условиях) «позитивного общения» сделаем акцент не на чувствах, а на «технологии» его общения с другими. Хотя, конечно, чтобы отношения действительно были позитивными, каждый должен соблюдать правила игры, надеясь что-то получить взамен.

* * *

Итак, одно из условий полноценного общения — безусловно вежливое, доброжелательное обращение к партнеру в любой ситуации межличностных контактов. Каждая культурная группа в разные исторические времена под «вежливостью», «учтивостью» понимает что-то свое. Но тем не менее эти понятия всегда присутствуют в «кодексе» этикетных требований.

Вежливость обращения предполагает такое отношение к партнерам, в котором практически (в соответствующих речевых или неречевых действиях) признается достоинство человека, его ценность как личности. То есть вежливое обращение создает для человека «эффект подтверждения».

О потребности получать знаки, подтверждающие достоинство и хорошее отношение, интересно писал американский психиатр Э. Берн, называя эти знаки вежливости и внимания «поглаживаниями». Ежедневно мы исполняем целые цепочки ритуалов «поглаживаний», которые несут информацию о принадлежности к одной общности, о благожелательном отношении друг к другу.

Вот пример «Ритуала восьми поглаживаний»:

Иван (Петру), улыбаясь: *Доброе утро!*
Петр, улыбаясь в ответ: *Здравствуйте!*
Иван: *Как дела?*
Петр: *Спасибо, все нормально. А у Вас?*
Иван: *Порядок. Погодка-то, а?*
Петр: *Да... Только бы дождя не было.*

Иван: *Ну ладно, пошел работать. Всего доброго.*
Петр: *До свидания.*

На первый взгляд, такой разговор может показаться пустой тратой времени, поскольку то, что мы привыкли считать информацией, здесь отсутствует. Но для партнеров акт общения информативен, он свидетельствует о мере уважения к собеседнику: «Я уважаю твое человеческое достоинство», «Я хочу с тобой контактов, желаю добра».

Каждый знает, как тяжело нас ранит отсутствие ожидаемого приветствия или свертывание привычной «цепочки поглаживаний» до одного только, брошенного на ходу «Привет». Все привычные формулы речевого этикета («Здравствуйте», «Спасибо», «Благодарю», «Добро пожаловать» и проч.), все варианты одобрений и комплиментов, все неречевые действия партнеров, создающие чувство «мы» (рукопожатия, взаимные взгляды, улыбки и т. п.),— есть средства, обслуживающие потребность в контактах, средства, поддерживающие доброжелательную тональность общения. Поэтому не следует пренебрегать избитыми, казалось бы, формулами вежливости. Не позволяйте себе быть невежливыми ни с каким партнером. Это поможет не только почувствовать ответные «поглаживания», но и прибавит достоинства и уважения к самому себе. Справедлива старая истина: ничто не обходится столь дешево и не ценится столь дорого, как вежливость.

Но вежливость и доброжелательность можно понимать и более глубоко, не ограничиваясь только внешними формами взаимного обращения. Вежливость предполагает понимание человеком всего, что может причинить другому боль или добавить радость. Истинная вежливость требует чтобы человек избегал ситуаций, создающих неловкость, чтобы он мог безошибочно точно понимать, что от него в той или иной ситуации хотят услышать. Даже придерживаясь формул речевого этикета, человек может показаться бестактным и непривлекательным, если не понимает или игнорирует ожидания партнера. Бестактное поведение способно носить сравнительно безобидный характер. Например, если на весьма формальный вопрос-«поглаживание» «Как дела?»... последует подробный рассказ одного из партнеров о здоровье всех домашних, о незначительных событиях последних дней и т. п. Серьезной бестактностью является подшучивание над тем, что человеку дорого, или стремление вести такие разговоры, которые вызывают у партнеров тяжелые воспоминания.

Если формулы вежливости и приемы «поглаживаний» можно заучить, и они станут хорошей привычкой, то чувства вежливости и такта требуют большего. Просто научиться этому нельзя, однако развить в себе такие качества можно. Важные предпосылки для этого — стремление понять человека, «услышать» его, поставить себя на его место, заметить адресованное вам проявление чувств и т. п. Очень важно также уметь сконцентрировать внимание на партнере, проявить к нему искренний интерес.

* * *

Следующим необходимым условием успешного и комфортного общения является интерес к партнеру. Такая формулировка на первый взгляд выглядит тривиальной. Но стоит подумать, как эта норма общения реализуется в реальной повседневной жизни. Часто ли мы интересуемся желаниями, чувствами, мнениями других? Близких, коллег по работе, «шефа»— да, но зачастую лишь в той мере, в какой это касается лично нас. А часто ли мы проявляем интерес (хотя бы чисто внешний) к желаниям и суждениям тех, кто зависит от нас или тех, кто попросту безразличен, «не нужен»?

Может возникнуть естественный вопрос: зачем мне это, если действительно нет интереса? Стоит ли тратить время, чтобы узнать, как поживает собачка секретарши или как растут деревья на даче у соседа? Ответ однозначный — стоит! Обоснование очень простое. Во всех случаях, когда вы проявили интерес к партнеру, вы вызвали у него положительные эмоции. А законы психологии утверждают, что если кто-то вызвал положительные эмоции, то он вольно или невольно притягивает к себе, располагает, вызывает ответную доброжелательность. На пользу ли это лично нам? Безусловно!

Во-первых, всегда есть возможность узнать что-то действительно новое о партнере (или хотя бы о собаках или о выращивании деревьев на даче). А во-вторых, мы таким образом создаем «плацдарм» для дальнейшего общения: вряд ли человек, к которому проявлено внимание, которому дан «эффект подтверждения», будет грубить, хамить и создавать вам препятствия в общении. Ну и, наконец, совсем прагматичный, эгоистический результат такого подхода: вас обязательно выслушают с полным вниманием, потому что партнер, уже высказавшись сам (о планах, других людях и т. п.), будет психологически готов слушать вас.

Кроме того, в жизни часто случается, когда любыми средствами надо расположить к себе собеседника. Ставший уже классиком, Д. Карнеги среди множества правил общения сформулировал и такое: «Лучший способ расположить к себе человека — это проявить максимальный интерес и внимание к нему». Надежно свидетельствуют о таком интересе вопросы типа: «Как ваши дела?», «Здоров ли ваш ребенок?» и т. п. Карнеги утверждает, что, чем чаще люди имеют возможность начинать с «я» («я думаю...» «я считаю...», «я чувствую...»), тем лучше они будут относиться к собеседникам.

Но конечно же, проявляя интерес к партнеру, следует выслушать и понять его. Иначе этот прием — простая манипуляция, которая легко может быть раскрыта и приведет к противоположным результатм — недоверию, недовольству. Поэтому сформулируем следующее правило полноценного общения.

* * *

**Важным условием «грамотного» общения является умение слушать партнера.**

Специально этому нигде не учат, нас обычно наставляют, как правильно говорить, умению выражать свои мысли. Но ведь не случайно считали древнегреческие философы, что «Два уха и один язык нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить». Сознаем мы это или нет, но умение слушать оказывает гораздо большее впечатление на окружающих, чем умение говорить. И в семье, и в деловом общении, и на вечеринке мы всегда начинаем испытывать невольную симпатию и даже чувство благодарности, признательности к «хорошим слушателям», к тем, кто дал нам возможность выговориться. В чем же притягательность и сила воздействия таких людей? Все очень просто. Мы уже упоминали одну из важнейших потребностей человека — потребность в ощущении своей значимости для окружающих. А внимательный слушатель и понимающий партнер как раз обеспечивает для нас «эффект подтверждения», дает нам понять свою значимость для него. Слушает нас — значит мы важны, интересны, представляем определенную ценность. Для подтверждения сказанного давайте вспомним, как мы буквально «обращаемся в слух», ловим каждое слово начальника, или любимого, или того человека, от которого зависит что-то важное для нас. А будем ли мы слушать столь же внимательно, например, уборщицу или дворника, если они попытаются поделиться своими проблемами? Далеко не всегда.

Исследования психологов показали, что зачастую между собеседниками вообще нет контакта: они просто по очереди сообщают что-то друг другу, а высказавшись превращаются в «глухих». Помните, известную шутку:

— *Привет, кума, как дела?*

— *На базаре была.*

— *Ты что, глуха?*

— *Купила петуха...*

В книге И. Атватера «Я вас слушаю...» приводятся буквально поразительные данные: мужчины, оказывается, обычно слушают внимательно только 10—15 секунд, а затем начинают слушать самих себя и искать, что бы добавить к предмету беседы, или готовят ответ, возражения и т. п. По-видимому, мужчины больше сосредоточены на содержании разговора, чем на самом общении, и поэтому склонны перебивать, давать поспешные советы. Женщины, слушая собеседников, скорее смогут увидеть их как личностей, поняв чувства говорящего.

Как ни парадоксально, но мы часто не слушаем тех, к кому питаем лучшие чувства (например, супругов, детей); не слушаем мы и в тех случаях, когда это необходимо более всего: в конфликтных ситуациях, при выработке решений и при возникновении проблем.

Так поступаем нередко мы потому, что чрезмерно заняты собой, своей речью, тем впечатлением, которое хотим произвести. В названной книге И. Атватер приводит яркий пример, иллюстрирующий то, что получается в подобных случаях. Одна женщина, узнавшая, что большинство людей не слушают друг друга, решила убедиться в этом. Во время коктейля она сказала своей собеседнице бодрым светским голосом: «Между прочим, уходя из дома, я пристрелила своего мужа». «О, на самом деле!— последовал ответ.— Как тебе повезло, дорогая!» Может быть, это шутка, но подобное часто случается в нашем повседневном общении.

Мы не слушаем, потому, что ошибочно думаем, будто слушать — значит просто не говорить. На самом деле это далеко не так. Слушанье — активный процесс, требующий от человека внимания, постоянных усилий, для того, чтобы сосредоточиться на партнере и его словах. Чтобы понять человека, мы должны «заплатить» вниманием. Но не стоит сомневаться, что такая плата окупится сторицей — полноценным общением, взаимопониманием, положительным отношением со стороны партнеров.

* * *

Своевременное выражение признательности партнеру — еще одно условие полноценного общения.

Признательность (благодарность) — есть подтверждение, признание того, что человек реально сделал нечто значимое, приятное для вас: оказал услугу, помог, выполнил просьбу, проявил знак внимания. «Позитивного» общения легче достичь, если выражать партнеру именно признательность, а не использовать комплимент, который предполагает некоторое преувеличение достоинств, а поэтому воспринимается неоднозначно. Похвала — это тоже позитивный знак внимания, посылаемый партнеру, но он практически всегда в явной или скрытой форме содержит моральное суждение, оценку человека как «хорошего» или «плохого». Признательность же — констатация реального факта.

Возьмем для примера такую ситуацию. Молодой человек помогает более взрослой женщине надеть пальто. Если она его хвалит, говоря: «Какой хороший, воспитанный молодой человек», то этим самым как бы подразумевается, что в противном случае он был бы «плохим», «невоспитанным». Совсем другое дело — выразить признательность, сказав: «Спасибо. Мне очень приятно». Это будет именно признательность за поступок, без оценки человека как личности.

Психологи установили, что люди лучше отзываются на признательность, чем на сладкие похвалы или откровенную лесть. Признательность воспринимается человеком как благодарность за то, что он есть, представляет собой как личность, а не за то, каким он должен быть (каким никогда стать не сможет).

Указывая людям на их позитивные качества, вы тем самым стимулируете их к реализации своего потенциала. Но поощряя других, человек помогает и себе, удовлетворяя потребность быть любящим. Кроме того, очевидно, что партнер, способный выражать окружающим свою признательность, становится привлекательным, побуждает вновь и вновь сделать для него что-то хорошее.

* * *

Важным условием позитивного общения является принятие партнера как личности, признание его права на собственное мнение, отличное от нашего.

Главная причина негармоничности отношений между людьми, как утверждают психологи, заключается в стремлении человека однозначно оценить партнера, «навесить на него ярлыки», объяснить его поведение с позиций собственных ценностей.

Обычно, когда мы испытываем желание судить об окружающих в выражениях «хорошо» или «плохо», «правильно» или «неправильно», «честно» или «нечестно» (т. е. в некоторых моральных категориях), то вольно или невольно примериваем к ним свои ценности. Известный психолог-гуманист Карл Роджерс писал, что в современной культуре все больше возрастает уверенность каждого из нас в том, что другой должен думать и чувствовать, как я. Мы не можем позволить детям и супругам относиться к предметам и проблемам иначе, чем мы; не можем позволить ученикам отличаться от нас и поступать по своему усмотрению. Если же действия окружающих не укладываются в рамках наших мерок, то следует недовольство, обиды, «разъединяющие» модели ответного поведения или «борьба» с инакомыслящими. Прекратить осуждать и выражать свое недовольство на словах — этого недостаточно, хотя тоже очень важно. Гораздо важнее внутренняя установка: другой человек делает то, что ему приходится делать в силу того, что он именно такой, каков есть.

Итак, категоричные суждения о партнере по общению и оценка его поведения с позиций своих ценностей ведут к негативному общению, ко взаимному непониманию. Не стоит относиться к действиям других как к контрольной работе, полученной для проверки. Не стоит считать себя образцом добродетели и верховным судьей. Следствием такой позиции неизбежно станут конфликты и «бунт» близких, отсутствие искренности в отношениях.

Замечательно сказал К. Роджерс: к человеку надо относиться как к закату солнца, который существует и который нельзя отменить по собственному желанию; человека надо принимать таким, каков он есть.

Только принимая партнера, мы «позволяем» ему быть самим собой, чувствовать себя личностью.

Подобное утверждение может показаться непривычным и странным. Как можно занимать столь пассивную позицию? Особенно в отношении людей, которым действительно надо «помочь»? Но жизнь показывает, что, как это ни парадоксально, человек, которым не манипулируют, не толкают на тот путь, который по мнению окружающих он должен пройти, сам изменяется, развивается и... в лучшую сторону, поскольку любой человек по природе своей добр.

* * *

Конечно, принимать другого действительно нелегко. Готовы ли мы принять его право на гнев, направленный на нас? А если он испытывает к нам враждебность?.. Высказывает совсем иные суждения о проблеме?.. Действительно, «принятию», безоценочному отношению надо учиться и учиться.

Но то, что может каждый — это прекратить осуждать других хотя бы на уровне внешнего поведения; выносить однозначные оценки «правильно — неправильно», «хороший — плохой».

Ни у кого из нас нет никакого, пусть самого гуманного основания для утверждения своей правоты и вынесения «вердикта».

Кроме того, безоговорочное принятие партнера лично для каждого окупится обоюдностью. Подумайте, к каким людям мы больше всего привязаны, кого любим больше всего? К близким и друзьям — к тем, кто не будет манипулировать и оценивать нас по своим меркам, независимо от того, что им стало известно.

* * *

Очевидно, каждый согласится, что необходимым условием любого нормального контакта является понимание партнерами друг друга. Разумеется, глубина понимания существенно различается в отдельных ситуациях общения. В каких-то случаях бывает достаточно просто уяснить, что мы имеем дело с человеком такого-то пола, возраста или принадлежности. В других ситуациях необходимо понять цели, намерения партнера или смысл его сообщения. Но возникает и необходимость понять человека более глубоко, когда, например, в общении затрагиваются личностные проблемы.

Понимание другого — очень сложный процесс, который далеко не всегда приводит к формированию верного представления о партнере, а следовательно, к ошибкам в выборе форм обращения, поведения по отношению к нему.

Часто при интерпретации слов и действий другого человек склонен видеть и воспринимать только то, что он хочет и может увидеть. Так, завления типа: «Ты молчишь, потому что тебе нечего сказать» или «Вы специально сели подальше, чтобы унизить меня перед присутствующими», как бы они не произносились, скорее всего будут восприняты партнером отрицательно и вызовут у него желание сказать или сделать нечто обидное в ответ, что еще больше обострит ситуацию.

Далее, при вынесении суждений о человеке, которого к тому же не очень хорошо знаем, мы склонны использовать расхожие штампы и стереотипы, такие, как «все красивые женщины глупы», «узкие губы — признак хитрости» и т. п. Очевидно (и в этом нас убеждает повседневный опыт), подобные штампы чаще всего ничем не обоснованы. Но установка как-то «классифицировать» партнера вновь и вновь запускает в действие этот незрелый, неадекватный механизм оценивания.

Конечно, обойтись без каких-либо эталонов, «мерок» в понимании людьми друг друга нельзя. Чтобы оценить, например, эмоциональное состояние партнера по общению, необходимо знать существующие эталоны, модели внешнего их выражения в мимике, в жестах и т. п. Важно только, чтобы используемые нами «мерки» верно отражали связи психологических и поведенческих проявлений.

Для более глубинного, личностного общения требуется так называемое эмпатическое понимание партнера (от слова «эмпатия», то есть сопереживание). Важную роль в этом процессе играет установка слушающего. Уже упомянутый Карл Роджерс подчеркивает, что необходимо «настроиться на волну» собеседника, уйти от оценочных стереотипов, сконцентрироваться на его теперешнем состоянии, на том, что и как он говорит. Надо следовать за «голосом» партнера, не опережая и не интерпретируя ход его мыслей.

Конечно, такую сонастройку осуществить нелегко, но человеку могут оказать помощь некоторые психологические приемы: следует постоянно демонстрировать партнеру (словами, выражением лица), что его слушают и он интересен как личность; следует отказываться от вынесения оценок и дачи советов; важно попытаться понять, в чем индивидуальность и неповторимость данного человека.

Особенно необходимо эмпатийное понимание в ситуациях диадного интимного общения, а также в ситуациях с высоким эмоциональным напряжением, как, например, при разрешении конфликтов или проведении переговоров.

* * *

Умение быть самим собой, естественность поведения — еще одно необходимое условие успешного общения. Каждый человек нуждается в общении, а потому бережно относиться к его сохранению, даже если по конкретным поступкам этого и не скажешь. Каждый в той или иной мере озабочен мнением окружающих о себе, впечатлением, которое он производит. Каждый постоянно смотрится, как в зеркало, в других людей. И это правильно, поскольку именно таков путь самопознания и самосовершенствования.

Однако встречается и чрезмерная озабоченность своим имиджем, производимым на людей впечатлением. Такой человек постоянно примеривает на себя разные «маски», впадает в «манерничание». Например, старается всем угодить, вести себя подчеркнуто, неестественно вежливо или чрезмерно угодливо, затрачивает много усилий, чтобы расположить к себе. Результат, как правило, бывает плачевным: вместо расположения он вызывает насмешки, недоверие и т. п. Представьте, как воспримут молодого человека, который в общественном транспорте обратится к женщине со словами: «Покорно прошу-с, будьте любезны, присятьте-с, пожалуйста».

Бывает и наоборот: человек, испытывая большую зависимость от мнений и одобрения окружающих, обладая повышенной мнительностью и стремлением к успеху, выбирает «защитную» манеру поведения, впадает в вульгарность или начинает использовать социально отталкивающие модели общения. А это неизбежно вносит в межличностное взаимодействие деструктивное начало, провоцируя напряженность и ссоры.

Только естественность в манере поведения и формах обращения с другими людьми помогает человеку поддерживать позитивные взаимоотношения. Но для обретения естественности не достаточно отрепетировать подходящие речевые обороты и неречевые формы поведения. Не будет правильным и бесконтрольное проявление всех своих эмоций, всего «естества».

Быть самим собой — означает вести себя разумно, следуя искренним побуждениям. Быть самим собой означает не «растворяться» в ожиданиях других, не стараться всех во что бы то ни стало порадовать, прилагая неимоверные усилия и принуждая себя. Следует помнить, что всем угодить сложно. Что бы ни делал человек, критики и недовольные всегда найдутся. Человек должен научиться жить с риском случайно потерять расположение другого человека. Но конечно же, стремиться к этому сознательно — глупость.

Нет смысла казаться другим спокойным, если на самом деле раздражен; нет смысла демонстрировать уверенность, если на самом деле испуган и неуверен. Иными словами, не стоит делать вид, что испытываешь одно, а реально чувствовать совсем другое. Во-первых, чтобы долго держать маску, требуются большие усилия, психическое напряжение. Во-вторых, партнер, особенно если он заинтересован в общении, рано или поздно почувствует, поймет интуитивно фальшь, и т. о. разрушится доверительность отношений.

Можно было бы еще добавить, что честность, искренность часто помогают партнеру больше, чем учтивая вежливость, которая, конечно, «бережет» собеседника, но часто вводит его в заблуждение.

Ну и пожалуй, самое главное — искренний и принимающий себя и свои чувства человек действительно становится собой, способен прожить свою собственную жизнь, осознать ответственность за свои поступки. А в конечном итоге это помогает ему развиваться и реализовать потенциал.

Все сказанное, разумеется, относится прежде всего к личностному общению, контактах со значимыми людьми. Безусловно, естественность и умение быть собой не исключают элементарной заботы об окружающих, соблюдения правил вежливости по отношению к ним и контроля за формами проявления эмоций и чувств.

* * *

Итак, подведем итоги сказанному. Мы попытались представить ряд мини- и макси-правил, соблюдение которых обеспечивает полноценное общение между людьми в самых разных ситуациях, дает возможность каждому удовлетворить свои потребности максимально эффективно. Усвоение и применение этих правил предполагает развитие умений и качеств (установок) личности, ориентированных на сближение с людьми, расположение их к себе.

Легко заметить, что правила эти неоднозначны: одни предполагают овладение конкретными моделями поведения (например, выражением признательности или словесными формулами вежливости), а другие требуют серьезной работы личности над собой, возможно даже изменения привычных ценностей. В частности, это касается правил о безусловном принятии другого, эмпатическом понимании, да и всех остальных в большей или меньшей мере.

Может даже показаться, что все эти нормативы далеки от привычного понятия этикетных норм, что они не дают непосредственного «ключа» к успеху в общении. Но это только так кажется. Следует иметь в виду, что прямой путь удовлетворения потребностей, стремление к сиюминутному удовольствию часто кончаются тупиком (например, удовольствие, которое человек получает от наркотиков, ведет к разрушению организма). Поэтому представленные здесь правила этикета общения хоть и не похожи на «технологию успеха», но позволяют получить человеку очень многое: позитивные контакты, признание, любовь окружающих, доброжелательность в отношениях, а также открыть путь к самому себе.

Для аналогии вспомним библейскую историю о том, как Господь предложил Соломону высказать любое свое желание. Подумав, Соломон сказал, что хотел бы стать мудрым судьей своему народу. Тогда Господь произнес: «Хорошо, Соломон, я сделаю тебя мудрейшим из всех когда-либо живших людей. Но так как ты не думал о долгой жизни, здоровье, богатстве и власти, я дарю тебе их в придачу к тому, о чем ты просил...» Таким образом, Соломон получил те дары, к которым не стремился специально.

Давайте и мы поверим, что если будем
— *избегать «негативных» моделей поведения;*
— *контролировать свои эмоции и их выражение в общении;*
— *в любой ситуации проявлять безусловную вежливость и доброжелательность в обращении с партнерами;*
— *проявлять искренний интерес;*
— *слушать партнера;*
— *стремиться выражать благодарность;*
— *принимать партнера как личность;*
— *стремиться понимать собеседника;*
— *оставаться самим собой и быть естественными в поведении,*
то приобретем «роскошь человеческого бытия».

## *Основные средства этикетного общения*

Любой процесс общения осуществляется при помощи определенных средств, обеспечивающих связь, эмоциональный и информационный контакт между людьми. Традиционно средства общения делятся на вербальные (речь) и невербальные, неречевые, несловесные.

С речью как средством общения все, видимо, понятно. Современный человек привык изъясняться словами, читать и писать словами, думать словами (так ему во всяком случае представляется). Слово, кажется, вбирает в себя все. Даже воспитание — с яслей до вуза — в основном опирается на речь, повсеместно огромное внимание уделяется языковой культуре.

Между тем американский психолог Альберт Мехрабиан установил, что в среднем человек говорит словами не более 30 минут в день (конечно, речь не идет о профессиональных коммуникаторах — педагогах, политиках), что в общении передача информации происходит за счет слов только на 7% (а в деловой беседе — на 35%). Иными словами, несловесный, «немой» язык оказывается даже более информативным, чем речь. На первый взгляд это представляется парадоксальным. Но на самом деле можно утверждать, что человек «говорит» всем своим телом, существует «язык взглядов», «язык поз», «язык жестов» и т. д. И все без исключения «языки» имеют значение для общения.

В одних ситуациях этикетного общения допустимо полное замещение слов, в других речь и неречевые средства используются синхронно. Можно, например, поприветствовать знакомого легким кивком головы или рукопожатием, не произнося при этом никаких фраз. Но вот чтобы кого-то поздравить нельзя обойтись только пожатием руки или дружеским объятием, здесь нужны и соответствующие слова.

Остановимся более подробно на неречевых средствах общения и их роли в этикетных ситуациях.

Не придерживаясь какой-либо строгой научной классификации, кратко охарактеризуем основные виды невербальных средств общения.

Любой межличностный контакт «лицом к лицу» дает возможность партнерам видеть, оценивать действия друг друга и движения, которые несут очень ценную информацию о состоянии, о характере отношений и о коммуникативных статусах общающихся. В первую очередь обычно внимание обращается на выразительные движения: мимику, жесты, позу, походку и осанку. Внешность человека, а также особенности ее оформления (одежда, прическа, косметика и украшения) являются безусловно важным источником информации о личности, а в некоторых ситуациях этикетного общения эти средства «самопрезентации» приобретают особое значение. Ведь недаром говорится, что «по одежке встречают».

Исключительно важным средством общения является визуальный контакт (взгляды). Он помогает установить с партнером контакт психологический, сосредоточить внимание, «включить» человека в беседу, дать ему почувствовать свою заинтересованность и произвести тем самым благоприятное впечатление.

Все названные сигналы личности воспринимаются в общении при помощи зрения и составляют визуальную невербальную систему. У современного человека за счет эти средств передается до 55% информации. Не случайно поэтому бытует пословица: «Лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать».

Но умеющий слушать, как и тот, кто читает между строк, слышит больше, чем значат слова. Сам голос «говорит» партнеру по общению очень многое. Сила, высота, тон голоса — очень полезные сигналы, «ключ» к пониманию чувств. Например, радость, энтузиазм обычно выражаются высоким голосом, горе и усталость — мягким и приглушенным голосом с понижением интонации к концу каждой фразы. Каждый имеет представление о том, что такое «металлический», или «командный», или «заискивающий» голос.

Скорость речи также отражает чувства говорящего и его статус. Например, уверенный в себе человек обычно говорит медленно, а взволнованный или желающий оправдаться — быстро.

Важную информацию несут вздохи, паузы, нервный кашель, междометия и т. п. Иногда они могут означать даже больше, чем слова.

Существует также «язык прикосновений», к которому можно отнести рукопожатия, поглаживания, похлопывания, объятия и поцелуи и другие формы физического контакта между партнерами. Кажется, что в общении человека этот «язык» значит гораздо меньше, чем, допустим, язык жестов или взглядов. Но следует сказать, что физический контакт всегда очень эмоционален, способен передавать и вызывать у партнера самые разные чувства — от эмоциональной поддержки до крайнего отвращения. Отметим также, что прикосновения в различных вариантах — один из самых «древних» каналов межличностной связи и взаимодействия с окружающим миром. В современном общении этот «язык» в большей степени, чем другие невербальные средства, отражает степень близости партнеров и соотношение их коммуникативных позиций.

Можно говорить и о «языке запахов». С незапамятных времен известна «культура запахов» как специфическое средство социальной стратификации и как средство воздействия партнеров друг на друга. В наши дни этот «язык» имеет особое значение в ситуациях интимного общения, во взаимодействии родителей с детьми и т. п. Восприятие запахов осуществляется, как правило, на неосознанном уровне, но оказывает определенное влияние на формирование целостного образа партнера, на оценку его общей культуры. Кроме того, искусственные запахи (парфюмерия и косметика) в наши дни многое могут сказать о социальном положении человека (сравним, например, «Тройной одеколон» и «Шанель № 5»).

На характер общения между людьми важное влияние оказывают и пространственно-временные условия, в которых протекает контакт. Кроме того, партнеры сами организуют «психологическое пространство» взаимодействия, выбирая определенную дистанцию, взаимное расположение, выстраивая «барьеры» в виде, например, стола и т. п. В организации пространства общения велико значение традиций, социально значимых факторов, таких, как пол, возраст, статус собеседников. В ситуациях повседневного и этикетного общения межличностное пространство отражает систему сложившихся отношений между партнерами, соотношение их ролей и позиций.

* * *

Рассмотрим более подробно некоторые невербальные средства, наиболее значимые в ситуациях этикетного общения.

Начнем с **внешнего облика.** Человек предстает перед другими людьми во всей совокупности своих свойств: и внутренних («душевных») и внешних. Внешность и способы ее оформления являются важными знаками, сигналами личности.

* * *

**Одежда** придает личностному содержанию определенную форму внешнего представления, является своего рода визитной карточкой человека. Хотим мы того или нет, но одежда несет партнерам по общению очень значимую информацию о нас, о наших вкусах, принадлежности к тому или иному социальному или профессиональному слою и даже, как утверждают специалисты, о чертах характера (например, о консервативности или демонстративности). В любом случае, одежда и другие средства оформления внешности помогают создать определенный образ человека, который оказывает психологическое воздействие на партнеров по общению, нередко предопределяя их отношение друг к другу.

Об искусстве одежды, косметики и проч. написано большое количество книг. Мы же остановимся только на некоторых аспектах этой многогранной проблемы, имеющих отношение не столько к эстетике, сколько к этикетным требованиям оформления внешности.

Следует отметить социально-ролевое назначение одежды. Этикетным признаком, социальным знаком является, например, та или иная форма: военного, милиционера, спортсмена и т. д. На ряде предприятий и в организациях имеется своя фирменная одежда, по которой легко можно распознать рабочих, служащих, продавцов, менеджеров. Служебная форма в этих случаях служит знаком определенной социальной роли человека, его коммуникативного статуса и облегчает установление контактов между людьми. Она задает «тип общения» и характер необходимых взаимоотношений.

Существует одежда для официального общения, для дипломатических приемов, банкетов, визитов (фрак, смокинг, визитка, вечернее женское платье). Ношение такой одежды обычно строго регламентировано. Так, во фраке без пальто или плаща по улицам не ходят. Женщине не положено в вечернем платье ходить в кинотеатр или на пикник. А смокинг нигде во всем мире не надевается на приемы и мероприятия, начинающиеся до 17 часов, в нем ходят только на послеобеденные и вечерние торжества, в театр на премьеры

Значительно меньше регламентирована одежда, которая используется в ситуациях личностного и делового общения. В основном здесь важна манера ношения одежды. Важно знать, что и куда надеть, важно учитывать функциональное предназначение одежды и ее соответствие возрасту, сезону и т. п. Конечно же, каждый знает куда следует надевать купальный костюм, а куда — вечерний туалет. Но, хотя современная мода весьма демократична, а требования к одежде в обществе стали менее жесткими, это не освобождает человека от необходимости учитывать при выборе одежды некоторые требования этикета. Для большинства ситуаций этикетного общения (прежде всего, делового) имеется некий «стандарт» хорошего вкуса. Чтобы его выдержать, при выборе одежды и ее ношении следует принимать во внимание и свои данные, и свой статус, и ситуацию общения.

Сошлемся на книгу нашего отечественного имиджиолога В. М. Шепеля, который учит искусству самопрезентации (создания «имиджа»), технологии личного обаяния. Он, используя советы известных модельеров, пишет, что для мужчин лучше всего носить одежду «классического» стиля — костюмы серого, светло-серого, темно-синего оттенков. Рубашка должна быть соответственного цвета: бежевой, голубой, белой, в мелкую полосочку на светлом фоне. Носить сорочки с коротким рукавом в деловой обстановке не рекомендуется, поскольку считается элегантным, чтобы манжеты были видны из-за рукавов пиджака примерно на два сантиметра. Днем на работе вполне приемлем так называемый «клубный стиль», т. е. пиджак (как правило, темно-синий с блестящими пуговицами) и брюки. Брюки могут быть либо светлого тона, либо темнее пиджака. Требования к рубашкам сохраняются. Главным украшением мужчины является галстук. Элегантный костюм может остаться незамеченным, а хороший галстук — никогда. Галстуки любого рисунка, цвета, размера выглядят изысканно тогда, когда не бросаются в глаза. Желаемый эффект достигается не узорами, а правильным выбором галстука к костюму. Зимой, как правило, повязывают галстуки глубоких и темных тонов, летом — светлых и ярких. Следует помнить, что доминирующий цвет галстука обязан повторять один из тонов костюма. Сорочка всегда должна быть светлее самой темной нитки в костюме. Пестрые и клетчатые рубашки безопаснее носить без галстука. Универсальным же цветом был и остается малиновый, бордовый. Любителям экзотики современные модельеры рекомендуют галстуки с большими размытыми цветами а-ля джунгли. Однако следует помнить, что блистать неординарностью в повседневном и деловом общении может позволить себе даже не всякая женщина. Мужчины же в ситуациях этикетного общения одеваются достаточно стандартно. Считается важным одеваться не столько, придерживаясь моды, сколько так, чтобы не «подмочить свой престиж».

Один из основных секретов элегантности мужчины, как считает Пьер Карден,— это удобство костюма, возможность чувствовать себя в нем спокойно и удобно. «Чем меньше одежда напоминает о себе, тем лучше»— главное правило для мужчин.

Значительно больше проблем с одеждой у женщин. Предназначением женской одежды во все времена было и остается подчеркивание личной элегантности и незаурядности. Женская мода особенно динамична, особенно подвержена влиянию времени. Несмотря на все это, можно назвать ряд устойчивых эталонов женской одежды в «этикетных» ситуациях. По-прежнему пользуется спросом костюм типа «шанель»— спокойный, стильный. Универсальны костюмы, юбки, платья с длинным рукавом. Важно, чтобы в выбранной одежде женщина могла иметь достойный вид как на работе, так и на вечернем банкете. В женском платье меняется ежегодно длина, форма рукава, детали и т. п. Но всегда в общении успехом будет пользоваться женщина, удачно выбирающая цвет своей одежды. Воздействие цветом является мощным психологическим раздражителем: им можно успокоить, настроить партнеров «на деловой лад», можно в определенной ситуации вызвать неприязнь или, напротив, положительные эмоции. Как правило, цветовые сигналы воспринимаются партнерами по общению на подсознательном уровне, и этим объясняется «тайная» сила их воздействия.

Согласно данным М. Люшера (создателя широко известного в современной психодиагностике цветового теста), подтвержденным отечественными психологами, каждый цвет имеет свое психологическое значение. Красный — возбуждающий, активный, сильный; символизирует человека активного, деятельного, общительного, уверенного в себе, решительного и обаятельного. Считается, что это — цвет войны и агрессивности, что его любят люди с горячими сердцами, но вспыльчивые и категоричные.

*Оранжевый цвет* — веселый, «теплый», но без агрессивности, вызывает радость, усиливает активность: он ассоциируется с открытостью, общительностью, разговорчивостью.

*Желтый* — теплый, веселый цвет, действует возбуждающе, вызывает желание проявлять активность, он считается цветом ителлектуалов, часто ассоциируется с энергетичностью, напряженностью и некоторой безответственностью.

*Зеленый* — спокойный цвет, создает приятное настроение, снимает усталость глаз; считается, что люди, любящие этот цвет,— требовательны к себе и другим, но при этом терпимы, самостоятельны, невозмутимы.

*Голубой* цвет — наиболее любимый и женщинами и мужчинами — действует успокаивающе и расслабляюще: его предпочитают в основном люди спокойные, солидные.

*Синий* — тоже «спокойный» цвет, он успокаивает нервную систему, содействует сентиментальному настроению; ассоциируется с такими чертами характера, как честность, справедливость, добросовестность, невозмутимость.

*Фиолетовый* — это «ломаный» цвет, полученный от смешения почти полностью противоположных синего и красного цветов; он в равной мере привлекает и отталкивает, в некоторых случаях вызывает грусть: символизирует эгоцентричность, несамостоятельность, противоречивость и «магическую» привлекательность.

*Коричневый* цвет ассоциируется с зависимостью, уступчивостью, спокойствием, добросовестностью.

*Черный* вызывает печаль, действует угнетающе; символизирует замкнутость, молчаливость, независимость, упрямство.

*Серый* цвет воспринимается как пассивный, слабый, неуверенный.

*Белый*, как считается, вызывает ассоциации с большим пространством, может действовать утомляюще, вызывать ощущение усталости; в одежде же белый —«король» всех цветов — воспринимается и как торжественный, и как нежно-трогательный, и как прекрасно дополняющий все остальные цвета.

Вновь сошлемся на данные В. М. Шепеля и расскажем о критериях цветового решения, связанного с женской одеждой.

В одежде делового типа следует отдавать предпочтение различным вариантам полосок и клеток в серых и серо-синих тонах. Отвергаются ткани с изображением цветов, а также с разного рода абстрактными рисунками.

Самое «авторитетное» женское платье или костюм — серое в мелкую полоску. Лучшие цвета для этикетного общения — темно-синий, рыжевато-коричневый, бежевый, серый, светло-синий. Эти цвета, кстати, оказались равно приемлемыми не только для деловых ситуаций, но и для одежды, вызывающей интерес мужчин вне работы. Наиболее неподходящими для делового платья считаются зеленый, оранжевый, ярко-желтый, пурпурный, розовый, красный и нежно-голубой цвета.

Наиболее приятными для мужчин вне делового общения оказались следующие цвета женской одежды: бледно-желтый, бежевый, бледно-розовый, черный, белый, цвета ржавчины, рыжевато-коричневый, красный. Кстати, перечислим и цвета, отталкивающие мужчин: грязно-серый, зеленый, ярко-желтый, оранжевый, лавандовый.

Женщина не будет женщиной без украшений и без аксессуаров. Украшения можно использовать при ношении любого платья, в любых ситуациях, но соблюдая меру. Важно помнить, что ношение украшений — это показатель не материальных возможностей женщины, а ее культуры и вкуса. Украшение не рекомендуется надевать только при участии в траурных церемониях. Перчатки, сумочки, туфли должны по цвету подходить друг к другу и гармонировать с цветом и фасоном одежды. Современные правила этикета допускают, что женщина может находиться в головном уборе на мероприятиях, проводимых вне помещений, и даже на приемах типа чай или коктейль. На вечерних мероприятиях, в кафе и ресторанах, а также на работе головной убор, как правило, снимается.

Заметим в заключение, что нет никаких оснований абсолютизировать значение одежды в нашей жизни. Но никогда не стоит забывать, что она привлекает к себе взоры окружающих, вызывая к ним соответствующие эмоции, стимулируя определенное настроение и, как следствие,— определенное (позитивное или негативное) отношение к нам.

* * *

Велика роль **выразительных движений** в деловом и повседневном общении. К ним, как уже говорилось, могут быть причислены мимика, жесты, позы человека, его походка и осанка.

**Походка и осанка** в общении могут служить для партнеров сигналами эмоциональных состояний, физического и психологического самочувствия, возраста (старческая походка), рода занятий (походка моряка, солдатский шаг и пр.), а самое главное — отношений человека к другим людям, к процессу общения. Примечательно одно из высказываний О. Бальзака о том, что походка и осанка — физиономия тела человека.

Психологи и специалисты в области физиогномики проводили много исследований, в которых пытались установить связь походки и осанки с определенными эмоциями, установками личности. Вот некоторые из полученных данных.

Уверенный в себе человек ходит быстро, с поднятой, но не с запрокинутой вверх головой, спину держит прямо, без напряжения, длина его шага соответствует росту, движения рук при ходьбе умеренной интенсивности.

Человек, находящийся в угнетенном состоянии или чувствующий себя неуверенно в данной ситуации, имеет «скованную» походку, плечи часто бывают приподняты, голова несколько опущена, он, как правило, смотрит под ноги, руки часто прячет в карман.

Озабоченный, размышляющий человек, углубленный в себя ходит в позе «мыслителя», голова опущена, руки сцеплены за спиной.

Человек, желающий продемонстрировать свое превосходство, высокий коммуникативный статус или стремящийся доминировать над партнерами, ходит, высоко подняв или даже запрокинув голову, движения рук подчеркнуто энергичные, грудная клетка часто выпячена вперед (за счет интенсивных вдохов и выдохов), при ходьбе наблюдается резонансное раскачивание частей тела; осанка бывает чрезмерно «натянутой», «жесткой», характерна стойка на широко расставленных ногах или с упором рук в бедра.

Скрытный, «закрытый» для общения человек при ходьбе не размахивает руками, часто держит их в карманах, движения мелкие, часто несколько замедленные, бывает характерна так называемая изменчивая стойка (частая смена опорной ноги и позиций ступней) или «закрытая» стойка со скрещенными руками и ногами.

Потребность в оценке, желание понравиться окружающим выражается в широких шагах, при этом носки ног заметно развернуты наружу, при ходьбе явно проявляется резонанс движения бедер и плеч; у мужчин в этих случаях часто наблюдается тяжелая и «горделивая» походка.

Решительность, готовность к борьбе, агрессивность проявляются повышением напряженности мускулатуры, особенно в области плечевого пояса; стоя, человек часто приподнимается вверх, перенося тяжесть тела на носки («покачивающаяся стойка»); движения рук, как правило, ограничены, часто их резко и напряженно засовывают в карман; голова может быть либо откинута назад, либо с напряжением опущена вниз (взгляд исподлобья).

Прочтение сигналов, передаваемых походкой и осанкой партнера, всегда полезно для соблюдения этикетных правил общения. Кроме того, наблюдение за этими выразительными движениями и попытки их интерпретировать в разных ситуациях и у разных партнеров — прекрасное средство для развития эмпатии, «вчувствования» в другого человека, которые, несомненно, важны для установления позитивных межличностных контактов.

* * *

**Мимика** (выражение лица) — главный показатель чувств, эмоций и настроений человека. Она всегда достаточно целенаправленно воспринимается и оценивается партнерами в общении, поскольку лицо — важнейший «социальный раздражитель», любой контакт всегда начинается со взгляда на лицо другого.

*Лицо* — неисчерпаемый источник информации. Даже его черты, строение, пропорции отражают, как считают физиогномисты, и черты характера, и душевное состояние, и даже моральные принципы человека. Не будем спорить. Но остановимся на мимике. В общении чаще всего она становится знаком эмоциональных состояний личности. В исследованиях психологов убедительно показано, что выражение основных эмоций (радости, гнева и др.) имеет генетический, врожденный характер. Основные эмоции сходным образом выражаются и воспринимаются представителями самых разных культур и народов. Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

*удивление* — поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, может быть приоткрытый рот;

*страх* — приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, рот может быть открыт;

*гнев* — брови опущены вниз, сведены к переносице, изогнутые морщины на лбу, глаза прищурены, губы сомкнуты, зубы сжаты;

*отвращение* — брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;

*печаль* — брови сведены, глаза тусклые, внешние уголки губ часто опущены;

*радость* — глаза открыты или слегк прищурены, на лбу морщины за счет приподнятых бровей, внешние углы губ приподняты и обычно отведены назад, может быть улыбка или смех.

* * *

С давних времен в большинстве стран накладывалось своего рода табу на выражение негативных эмоций, прежде всего гнева и презрения (отвращения), а также страха (для мальчиков и мужчин в особенности). Напротив, выражение положительных, «объединяющих» чувств является социально желательным знаком в любой этикетной ситуации. Как правило, дружелюбие, интерес, доброжелательность выражается улыбкой. В то же самое время частота улыбок зависит от региональных и культурных различий; так, жители южных стран в целом улыбаются чаще, чем северных регионов. Поскольку улыбка может отражать разные мотивы, следует быть осторожным в ее истолковании. Чрезмерная улыбчивость, например, часто является проявлением потребности в одобрении или даже выражает неуверенность человека. Улыбка, сопровождаемая приподнятыми бровями, отражает почтительность, в то время как с опущенными бровями — выражает превосходство. Есть улыбки — «кривые усмешки», есть улыбки «сладкие» и т. п. Наконец, улыбка может быть просто маской вежливости, за которой не стоит никакого чувства.

Можно также говорить об «этикетных улыбках», которые отражают культурно-специфические нормативы выражения эмоций и отношений в общении. Например, в Японии, по словам тех, кто прожил там достаточно долго, существует особый тип улыбки. Японцы улыбаются часто, улыбаются даже в тех ситуациях, в которых улыбка показалась бы европейцу неуместной, даже неискренней. Ну кому бы пришло в голову, кто бы смог улыбаться и вести светские разговоры через несколько дней после смерти сына (этот пример взят из рассказа японского писателя Акутагава)? А как бы мы посмотрели на ситуацию, когда девушка-прислуга с улыбкой сообщает хозяину о том, что разбила его любимую вазу (пример из работ культуролога С. В. Неверова)? Но в действительности такое поведение, такая улыбка — есть проявление боязни навязать партнеру свои переживания, свое горе, стыд, сожаление. Слезы и раскаянье как признак полного бессилия недопустимы в свете японской культуры воспитания и самовоспитания.

Точно также знаменитая американская улыбка может восприниматься нами и вообще европейцами неоднозначно. Между тем и в этом случае велико значение традиций и принятых у американцев моделей воспитания... Такая улыбка призвана говорить всем и каждому: «Я здоров, я удачлив, я счастлив!», а поэтому делает улыбающегося человека в глазах окружающих более приятным и привлекательным.

Эти примеры подтверждают, что человеческое лицо, его экспрессивность в плане отражения чувств и эмоций настолько значимы в социальном взаимодействии, что человек обычно пытается контролировать мимику или намеренно маскировать выражение своего лица, надевать соответствующую «маску». О пользе масок в некоторых ситуациях спорить не стоит. Многие по своему опыту знают, как полезно бывает «сделать себе лицо», гибко ориентируясь по ситуации: в одном случае, чтобы не выдать бурю радостных чувств, в другом — чтобы не раскрыть своего негативного отношения к происходящему. Каждому человеку необходимо иметь хотя бы минимальный набор «лицевых масок» для типичных ситуаций общения или, по крайней мере, научиться управлять лицевой мускулатурой, чтобы не отпугивать выражением лица партнеров.

Но проблема имеет и другой аспект. Несмотря на то, что мимические сигналы столь наглядны, очевидны, мы далеко не всегда склонны принимать их в расчет, замечать нюансы выражения лиц партнеров. Масса недоразумений и даже конфликтов проистекает как раз из-за нашей ненаблюдательности, нечуткости к мимике окружающих.

Как утверждает психолог, академик А. А. Бодалев, мы обращаем внимание на выразительные движения партнера только тогда, когда он допускает в своем поведении что-то необычное, отклоняющееся от нормы.

Важное место среди невербальных средств общения занимают **жесты** — движения рук, которые имеют коммуникативную направленность, обращенность к другому. В общении жесты могут заменять речь (например, жесты приветствия, прощания, некоторые оскорбительные жесты). Они могут сопровождать, дополнять словесный текст (например, так называемые «ораторские» жесты). Наконец, жесты могут выражать отношения, эмоциональные состояния человека (растерянность, презрение, доверие к партнеру).

О значении жестикуляции в плане выражения чувств, мыслей человека и вообще о роли рук в коммуникации свидетельствуют многие фразеологизмы русского языка: «всплеснуть руками», «махнуть рукой», «положа руку на сердце», «носить на руках», «чужими руками жар загребать» и т. п.

Нормы жестикуляции, принятые у разных народов, существенно различаются. Свои отличия в «жестовом словаре» имеют различные социальные, профессиональные, возрастные группы. Особенно часто ошибки в понимании происходят в тех случаях, когда одному и тому же жесту в разных культурах придается разное значение. Хрестоматийный пример: поднятый вверх большой палец у русских является знаком одобрения, восхищения («На большой палец»), в Америке, Англии, Австралии он обычно используется при «голосовании» на дороге, а когда большой палец резко выбрасывается вверх, жест приобретает значение нецензурного ругательства; в некоторых других странах, например, в Греции, данный жест означает «заткнись».

Различаются народы и по частоте, интенсивности жестикуляции. Наблюдая общение людей во время кругосветного путешествия, английский психолог М. Аргайл установил, что в среднем на протяжении часового разговора финн прибегает к жестикуляции один раз, итальянец — 80, француз — 120, а мексиканец — 180. Для русских в общем характерна средняя интенсивность жестикуляции. Причем, чем выше степень «этикетности» ситуации, тем больше сдержанность в жестах. В состоянии волнения, неуверенности жестикуляция, как правило, «растормаживается». Это же происходит, если человек хочет занять лидирующую позицию или затрудняется в выражении мысли.

Отметим также, что для русских жестов характерна довольно широкая амплитуда, радиус движения рук большой: в жест вовлекается вся рука, от плеча или предплечья, или вся кисть руки.

Говоря о символике движения рук, следует иметь в виду, что правой и левой руке издавна приписывался противоположный смысл. В картине мира человека со времен архаического мышления правое ассоциируется с правдой, правильным, правотой, в то время как левое — с ложью (кривдой), неправильным, неправотой. Как известно, существуют биологические предпосылки для праворукости, обусловленные функциональной асимметрией человеческого мозга. Культурные установки базируются на этом и, в свою очередь, поддерживают праворукость. В России доминирование правой руки в повседневной жизни специально подчеркивалось. Мужчинам, например, полагалось при приветствии и беседе «разговаривать» правой рукой, засунув левую под кушак. Правой рукой полагалось делать жесты приветствия (в частности, рукопожатие), прощания, давать милостыню и др. До сих пор, как показывают исследования, люди склонны неосознанно воспринимать жесты правой рукой как искренние, правдивые, а левой — как неискренние. Использование в жесте обеих рук (например, в рукопожатии или в жестах прощания) придает ему дополнительную значимость.

**Позы** партнеров во время общения несут очень значимую информацию о характере их отношений, о соотношении коммуникативных статусов. Не случайно поэтому в силу культурных традиций каждого народа одни позы запрещаются, другие — закрепляются и используются постоянно в некоторых типичных ситуациях общения.

Позу вообще характеризует определенное положение частей тела: головы, плеч, туловища, ног. Любая законченная поза требует соответствующего выражения лица, жеста, направления взгляда.

Во многих ситуациях общения, когда требуется определить соотношение статусов партнеров по типу «выше-ниже-на равных», именно позы приобретают особое значение.

Так, в частности, все позы можно разделить на две большие группы в зависимости от того, сидит человек или стоит. Эти положения весьма значимы и сами по себе, и в соотнесении друг с другом.

В представлениях многих народов сидение имеет отчетливо выраженный позитивный смысл. Оно издавна связывалось с такими понятиями, как счастье, доля, удача. До сих пор у нас бытует обычай присесть перед дорогой, разлукой «на счастье». До сих пор первое, что предлагают гостю, это сесть («В ногах правды нет»). Отсюда же, вероятно, идет и наша привычка долго сидеть за столом.

Издавна также укоренилось представление, что лицо с высоким статусом должно сидеть, с низким — стоять. Поэтому в этикете общения поза «сидя» престижна только в соотношении с позой «стоя». По сей день сохраняется правило вставать всегда и везде для того, чтобы выразить свое почтение (старшему, женщине и проч.).

Еще одна поза, свидетельствующая о почтении, почитании партнера,— склонение головы (поклоны). Она также имеет древние истоки, связана с представлениями о том, что голова воспринималась как наиболее важная часть тела, как воплощение самой жизни («сложить голову», «заложить голову»). Склоняя голову в поклоне, человек как бы «предлагает» ее и одновременно делает себя «ниже», признавая и подчеркивая высокий статус партнера. У разных народов манера кланяться «равным» или «старшим» существенно отличается; но практически повсеместно используются поклон, или легкий кивок, или склонение головы в этикетных ситуациях приветствия, знакомства, представления и др.

Общая подвижность — неподвижность позы, темп движений, быстрота смены форм выражения также традиционно связываются с понятиями «статуса», «престижа». Универсальными чертами поведения человека с высоким статусом издавна представлялись такие, как замедленность движений (вплоть до полной неподвижности, статичности), тихий голос, сдержанность в проявлении эмоций, прямой, неподвижный взгляд, сведенная к минимуму жестикуляция, торжественность поз и величавость передвижения. «Высокий», почетный человек должен вести себя, как изваяние. Изначально такое поведение соотносилось с фигурой божества, верховного жреца, царя. Этнографы даже утверждают, что русские цари (да и не только русские) специально надевали тяжелую одежду и корону, чтобы не иметь возможности быстро двигаться.

На противоположном полюсе — быстрые, резкие движения, семенящая походка, громкий голос или смех, бурное проявление эмоций, бегающий взгляд и т. п.— связывались, с одной стороны, с низкой престижностью, а с другой — с нечистой силой, дьявольским началом («бесовское» поведение).

Нетрудно заметить, что многие «правильные» и «неправильные» с точки зрения современного этикета действия и позы восходят именно к этим представлениям. Описанные типы поведения и их ритуальное обоснование, вероятно, являются основой и современной системы воспитания. Приучая детей к порядку, мы буквально следуем схеме: не размахивай руками при разговоре, не верти головой, не болтай ногами, не смейся громко и т. п.

Любопытно, что часто используемый в современной педагогике образ обезьяны как символ неправильного, нэтикетного поведения («ведешь себя, как обезьяна») заимствован из того же круга представлений. Обезьяна в древнерусской культуре — распространенный символ «сатаны, грешника, выродившегося человека».

Отметим, что в значительной степени смысл, символика телодвижений обусловлена не только традиционными обычаями и ритуалами. Многие жесты и позы являются генетическими, универсальными для разных народов. Трудно признать, что человек является хотя и социальным, но «животным». Значительная часть выразительных движений, как доказал еще Ч. Дарвин, некогда представляла собой биологически целесообразные реакции организма. Например, то поведение, которое наблюдается у современного человека в состоянии гнева (напряжение мышц, сжимание кулаков, угрожающий оскал и др.), ранее служило для активизации организма, обеспечивало «боевой» настрой и одновременно отпугивало партнера.

Пройдя через социальную стандартизацию и ритуализацию, позы и движения приобрели статус этикета.

Во многих современных ситуациях общения, в том числе этикетного, особое значение приобретает выражение при помощи жестов, поз и телодвижений искренности, доброжелательности, заинтересованности партнеров или, напротив, агрессивности и доминирования. И конечно же, зачастую требуется жестово-пантомимическое подчеркивание и обыгрывание коммуникативных статусов участников общения. Вот некоторые из наиболее типичных людей.

О доброжелательности, открытости говорят открытые ладони рук, как правило, разведенные в стороны или прикладываемые к груди (рис. 1,13). О доверии и искренности в разговоре свидетельствуют также движения рук

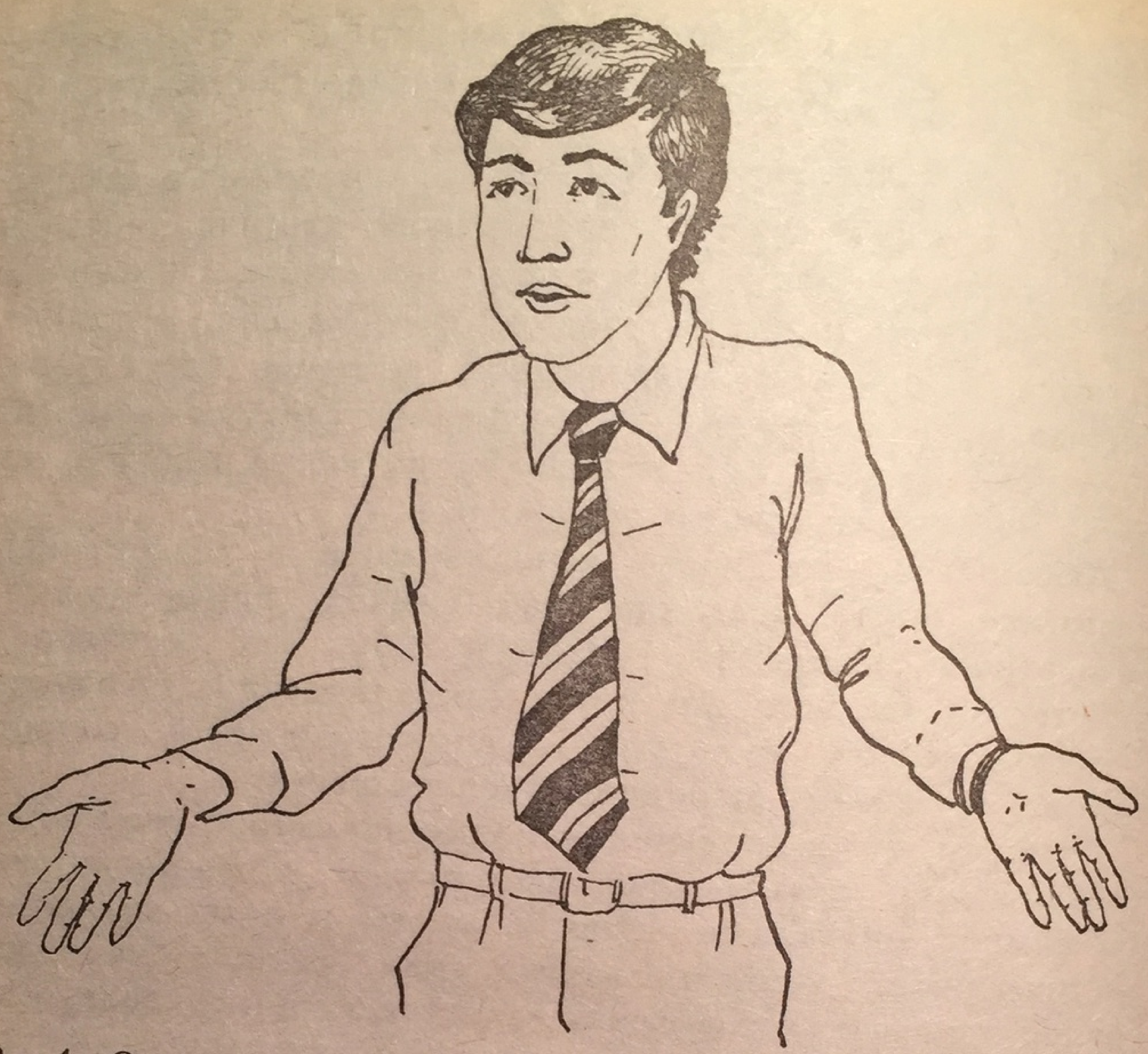


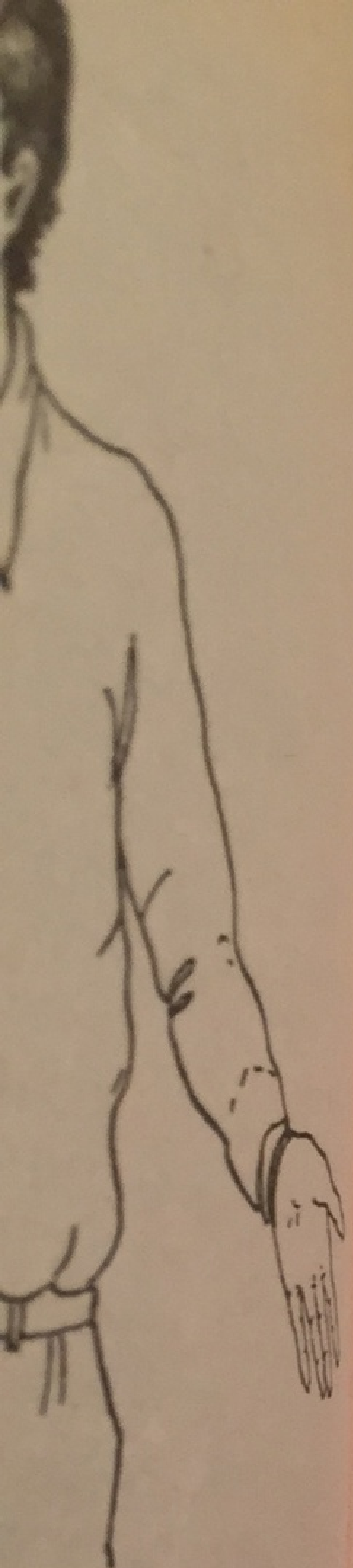
Рис. 1. «Открытость, покорность, неугрожающее отношение к собеседнику.

умеренной интенсивности на уровне груди (так называемые «сердечные» жесты), кисти рук при этом обычно расслаблены, ладони часто открыты.

При заинтересованности и полном внимании к партнеру, вовлеченности в общение тело человека «раскрывается», голова и туловище наклоняются в сторону партнера, может появиться открытая улыбка, отмечается прямой взгляд при полностью повернутом к партнеру лице и прямой посадке головы. Человек, говорящий доверительно, скорее всего не делает жестов рукой у лица — типа прикрывания рта, почесывания носа или головы и т. п.

Когда человек испытывает заинтересованность и одновременно напряжение, у него появляется наклон вперед и усиливается жестикуляция.

В деловой беседе о доброжелательности и внимании к партнеру говорит следующая программа поведения: корпус человека несколько наклонен вперед, с партнером поддерживается систематический контакт глаз умеренной интенсивности, жестикуляция не интенсивная, общий рисунок движений спокойный (рис. 12).



щее отношение к собеседнику.

груди (так называемы
этом обычно расслаб-

м внимании к партнеру,
ловека «раскрывается»,
торону партнера, может
ется прямой взгляд при
лице и прямой посадке
тельно, скорее всего не
па прикрывания рта.
п.

ересованность и одно-
ляется наклон вперед

ельности и внимании
рограмма поведения:
вперед, с партнером
нтакт глаз умеренной
интенсивная, общий
2)).

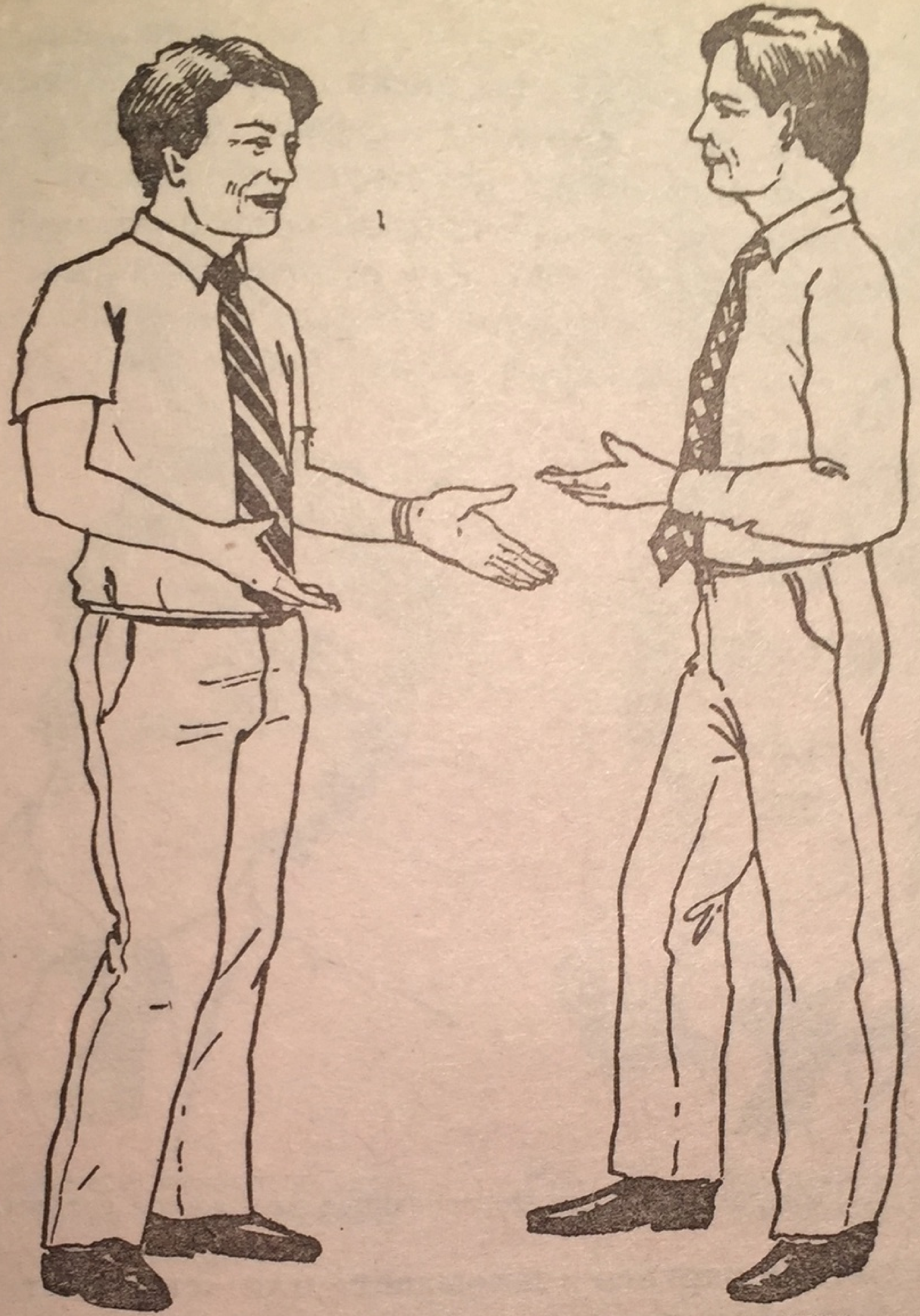


Рис. 13. Открытое тело и открытые отношения.

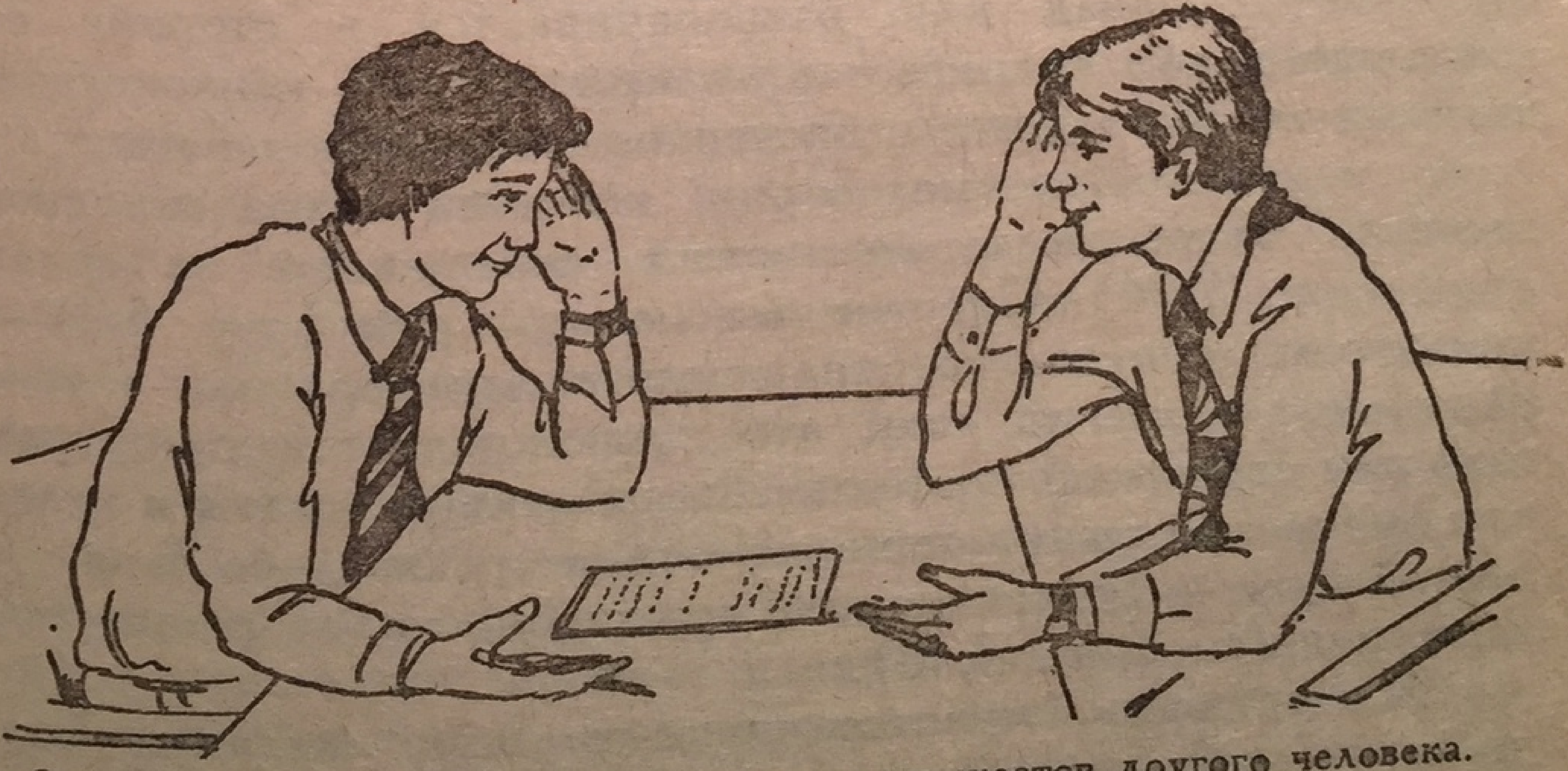


Рис. 12. «Отзеркаливание»— копирование жестов другого человека. Единодушие.

Нередко сигналом согласия, поддержки партнера является кивок головой. Даже если это не всегда так, кивание все равно помогает беседе, как бы давая разрешение собеседнику продолжать речь, создавая эффект «подтверждения». Кивки головой ободряюще действуют на говорящего и в групповом общении, поэтому обычно оратор обращает свою речь непосредственно к тем, кто постоянно кивает.

При повышенном внимании к беседе и заинтересованности человек часто наклоняет голову набок (рис. 4).

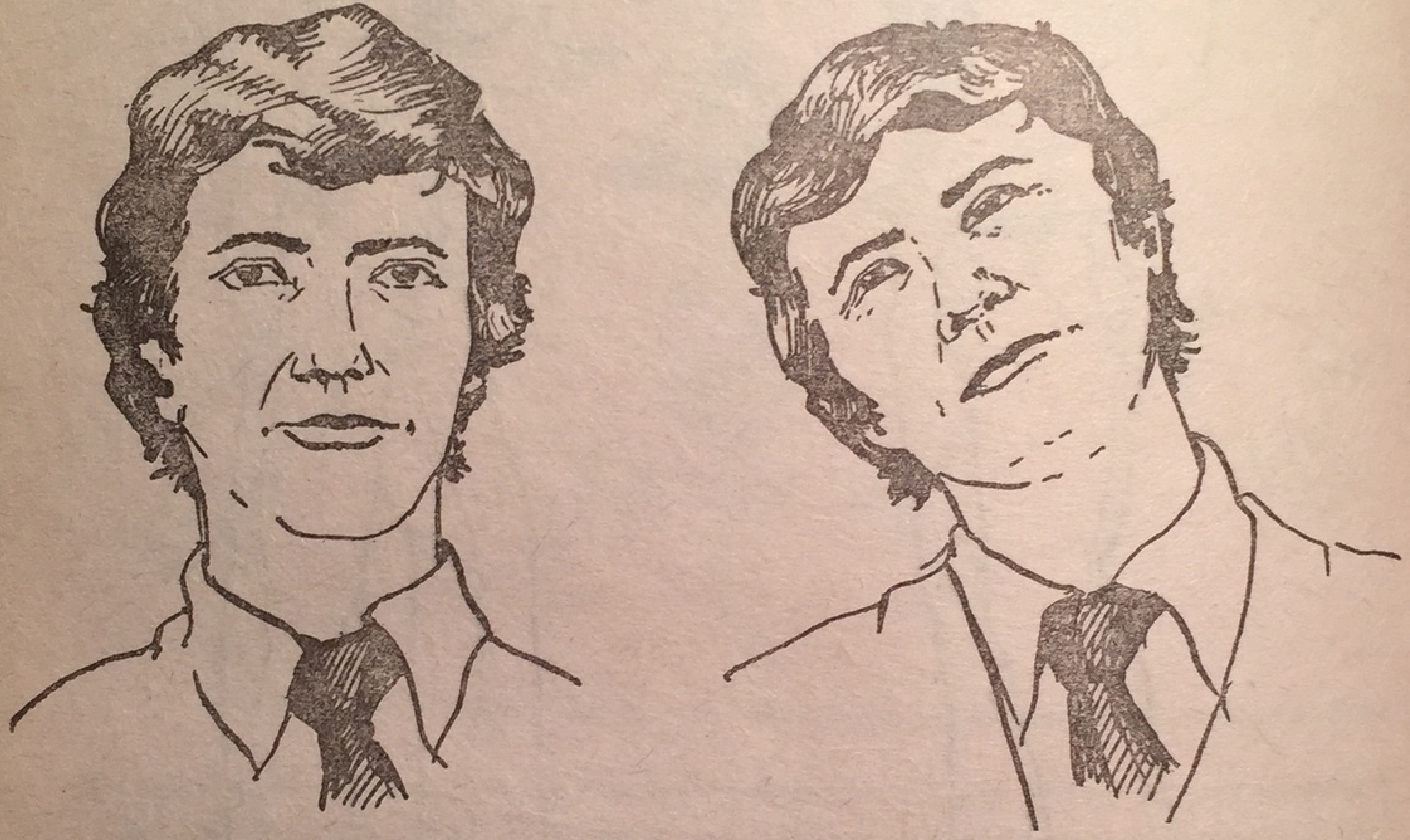


Рис. 4. Нейтральное и заинтересованное положение головы.

Чем больше партнер «закрывает» или «скрывает» части своего тела (руки, рот, лицо), чем больше корпус отклоняется назад или разворачивается в сторону от говорящего, тем сильнее его «закрытость» в психологическом смысле или защита, отвлеченность от взаимодействия.

О «закрытости», недоверии, желании сохранить свои позиции могут свидетельствовать скрещенные на груди руки (рис. 7,14). Сцепленные пальцы рук (рис. 5,2) — показатель негативного отношения к партнеру или к теме разговора, особенно если это сопровождается прищуром глаз или «гримасой протеста». Если пальцы сжаты в кулак или же крепко сжимают подлокотник кресла либо запястье другой руки — это показатель враждебности, сдерживаемой агрессивности (рис. 3,16).

О властности, чувстве превосходства, желании подчеркнуть свой статус свидетельствует выставление больших

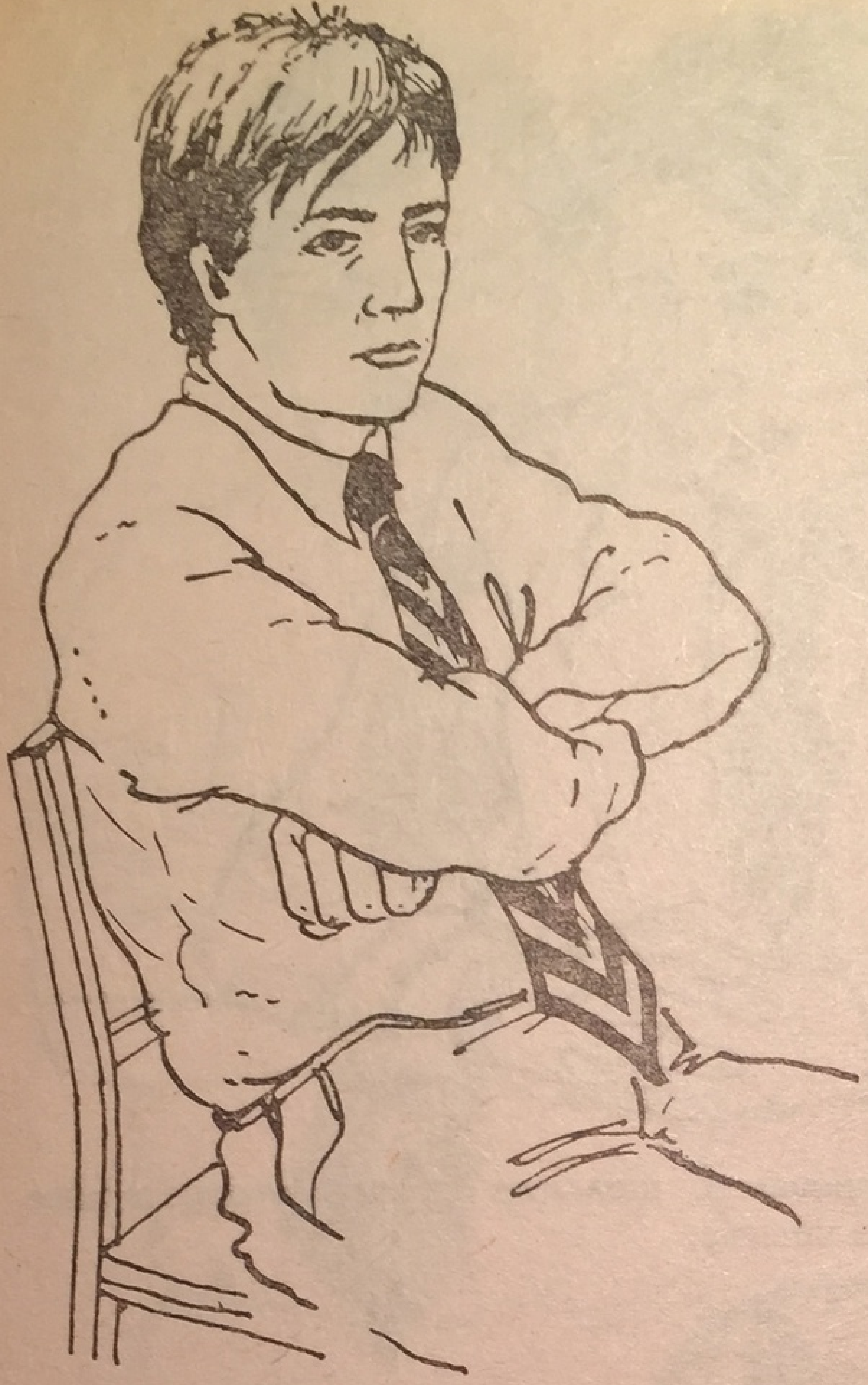


Рис. 7. Сжатые кулаки и скрещенные руки — враждебность, наступательная позиция.

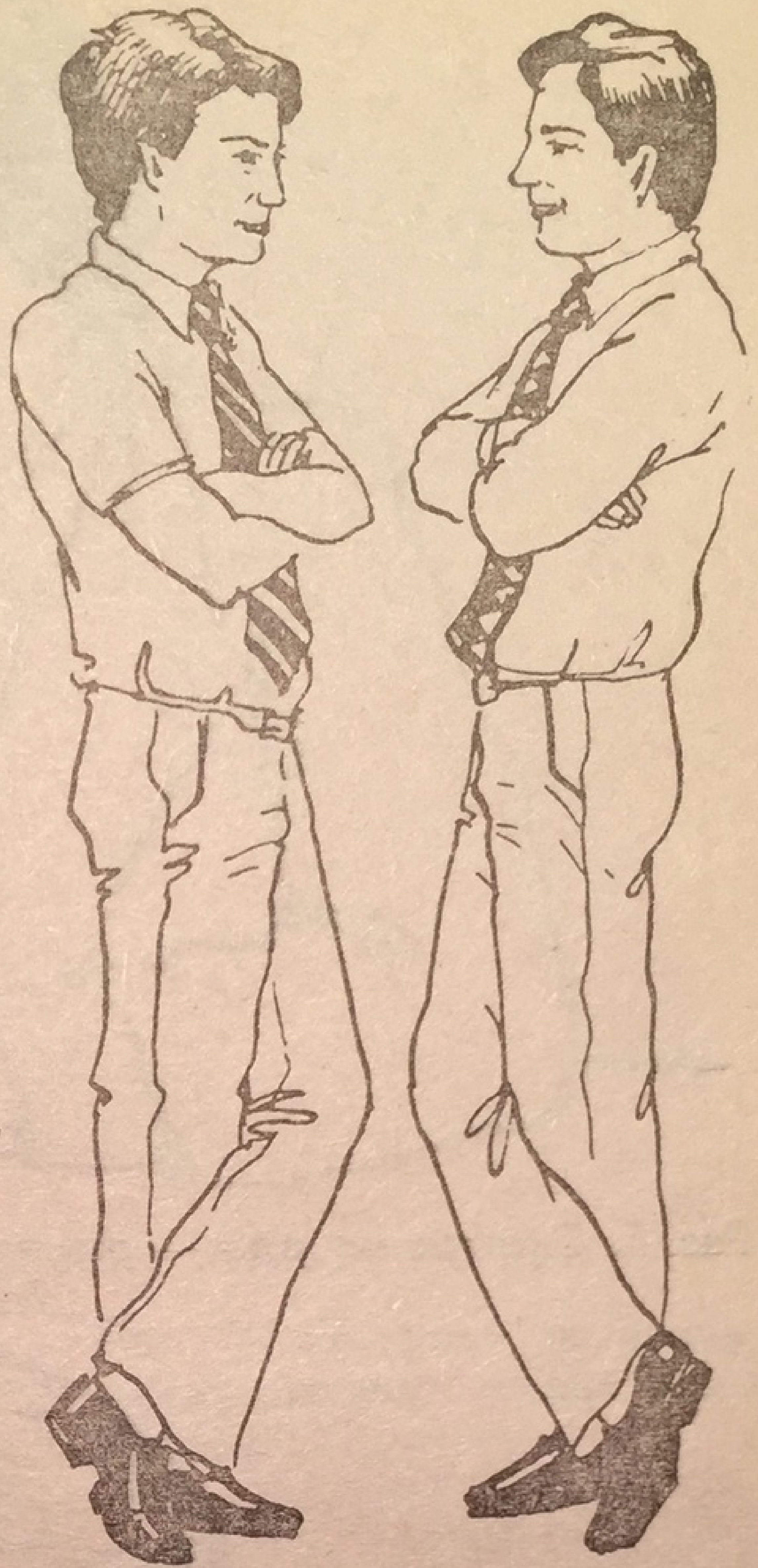


Рис. 14. «Закрытые» позы и сдержанные отношения

пальцев (рис. 9), а также шпилеобразное положение рук, так называемый «профессорский жест», особенно если он сопровождается легкими похлопываниями пальцев друг о друга — «микроаплодисменты самому себе» (рис. 8). Если человек упорно, на протяжении длительного времени держит руки скрещенными на груди, то он тем самым сигнализирует силу и твердость (рис. 3). Иногда высокий статус и показная уверенность в себе выражаются так, как на рис. 10, т. е. человек одновременно скрещивает руки (это дает ему самому ощущение отгороженности и защищенности) и выставляет большие пальцы рук.

При изображении, демонстрации своей силы, превосходства (которых зачастую нет на самом деле) обычно

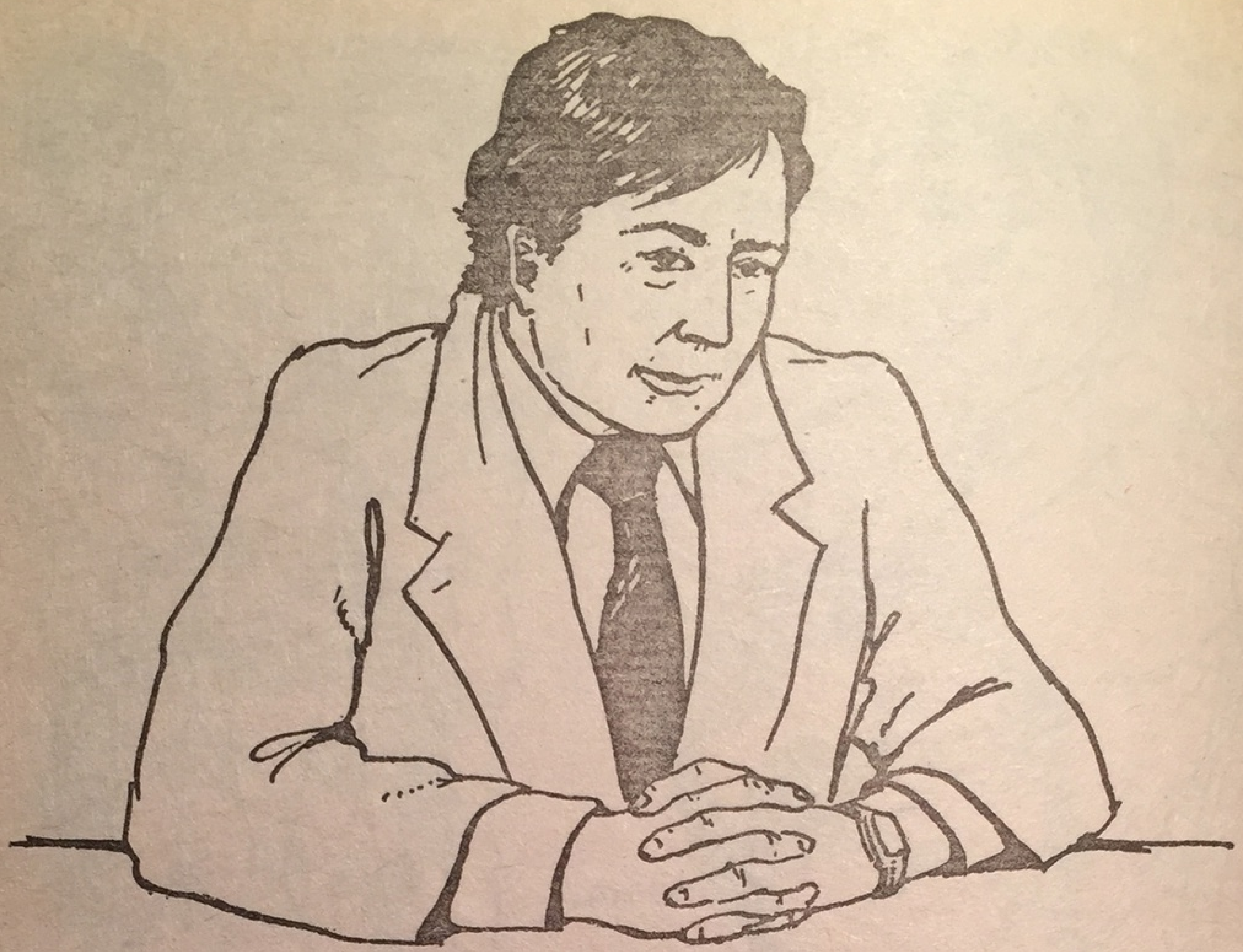


Рис. 5. Сцепленные руки — разочарование, желание скрыть отрицательное отношение.

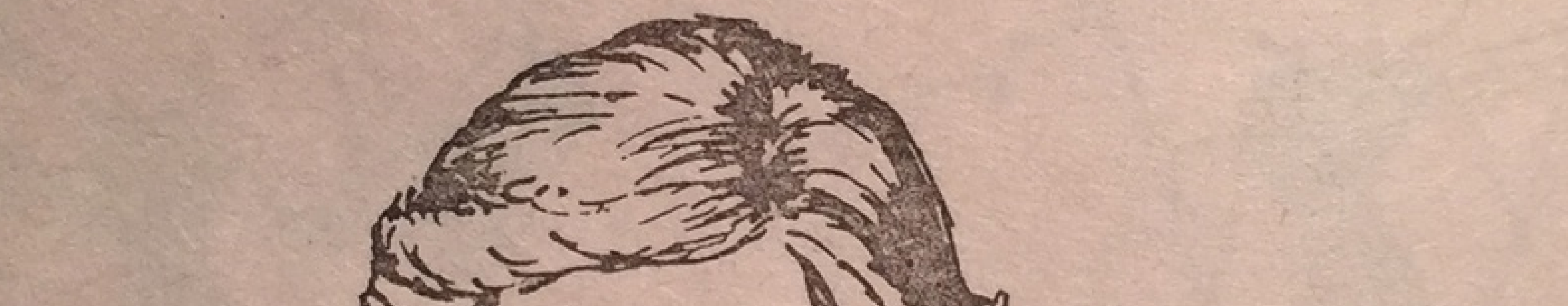


Рис. 2. Демонстрация дружелюбия при сцепленных пальцах рук, выражающих негативное отношение.

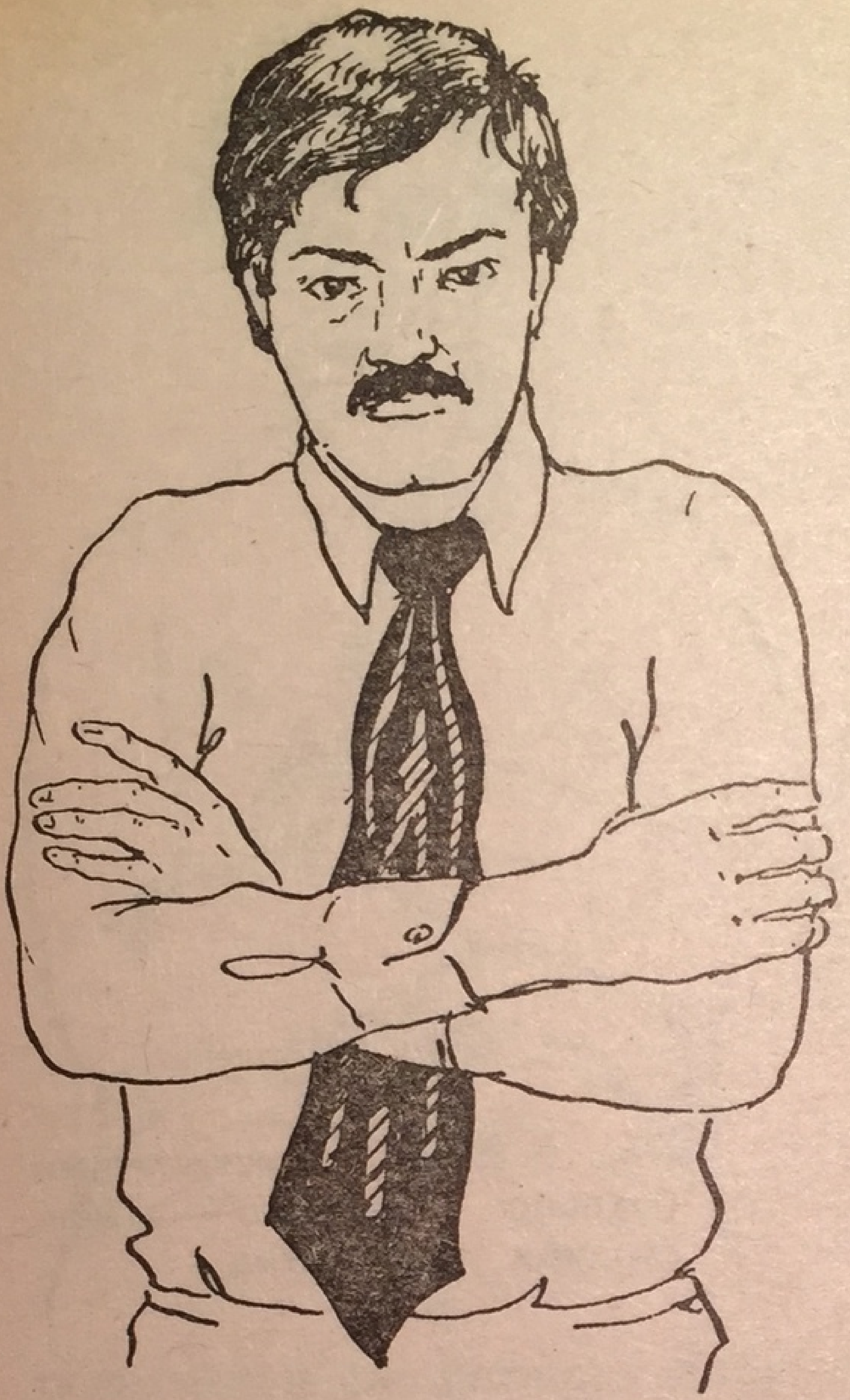


Рис. 3. «Твердые позиции», подчеркивание социального статуса.

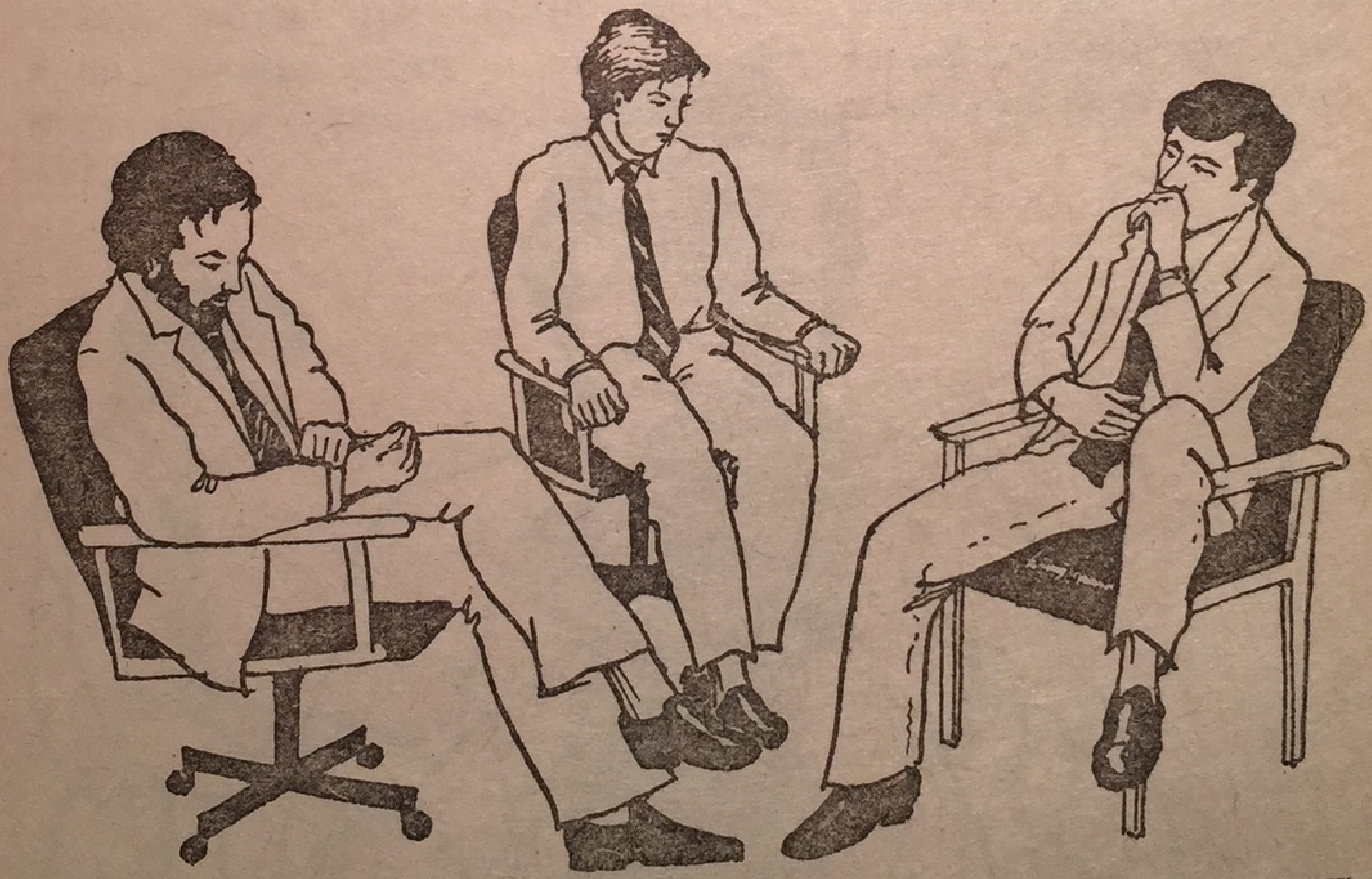


Рис. 16. Напряженность. 1.— неодобрение, отсутствие интереса; ноги отвернуты в сторону, избегает смотреть на партнеров; 2— комплекс негативных жестов; закрытость лица и тела, разворот туловища в сторону от собеседников; 3— стиснутые руки, сдерживает себя; направляет «вызов» человеку справа, обращая носки ног прямо на него.

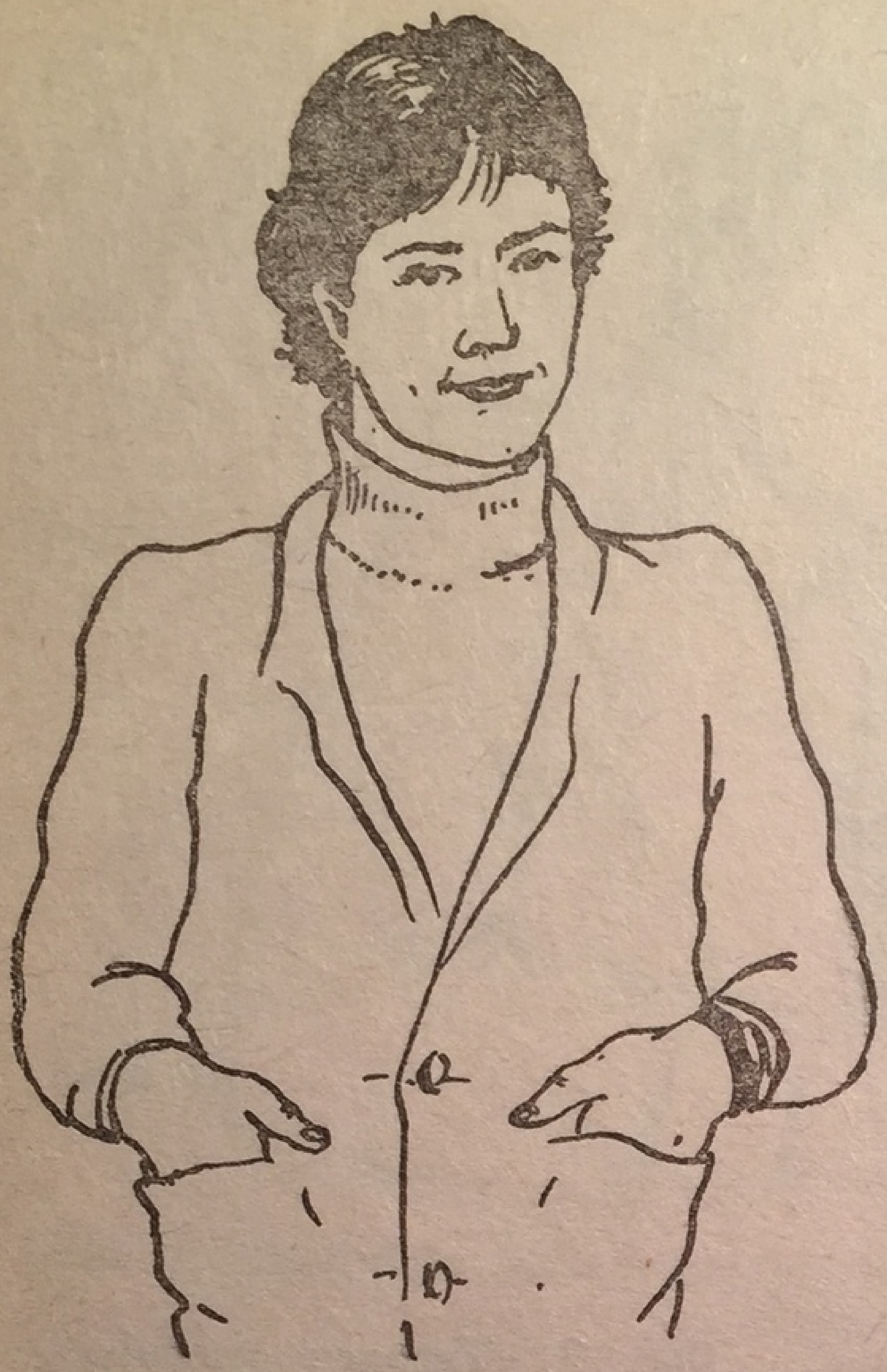


Рис. 9. Жест с выставлением больших пальцев — демонстрация уверенности.

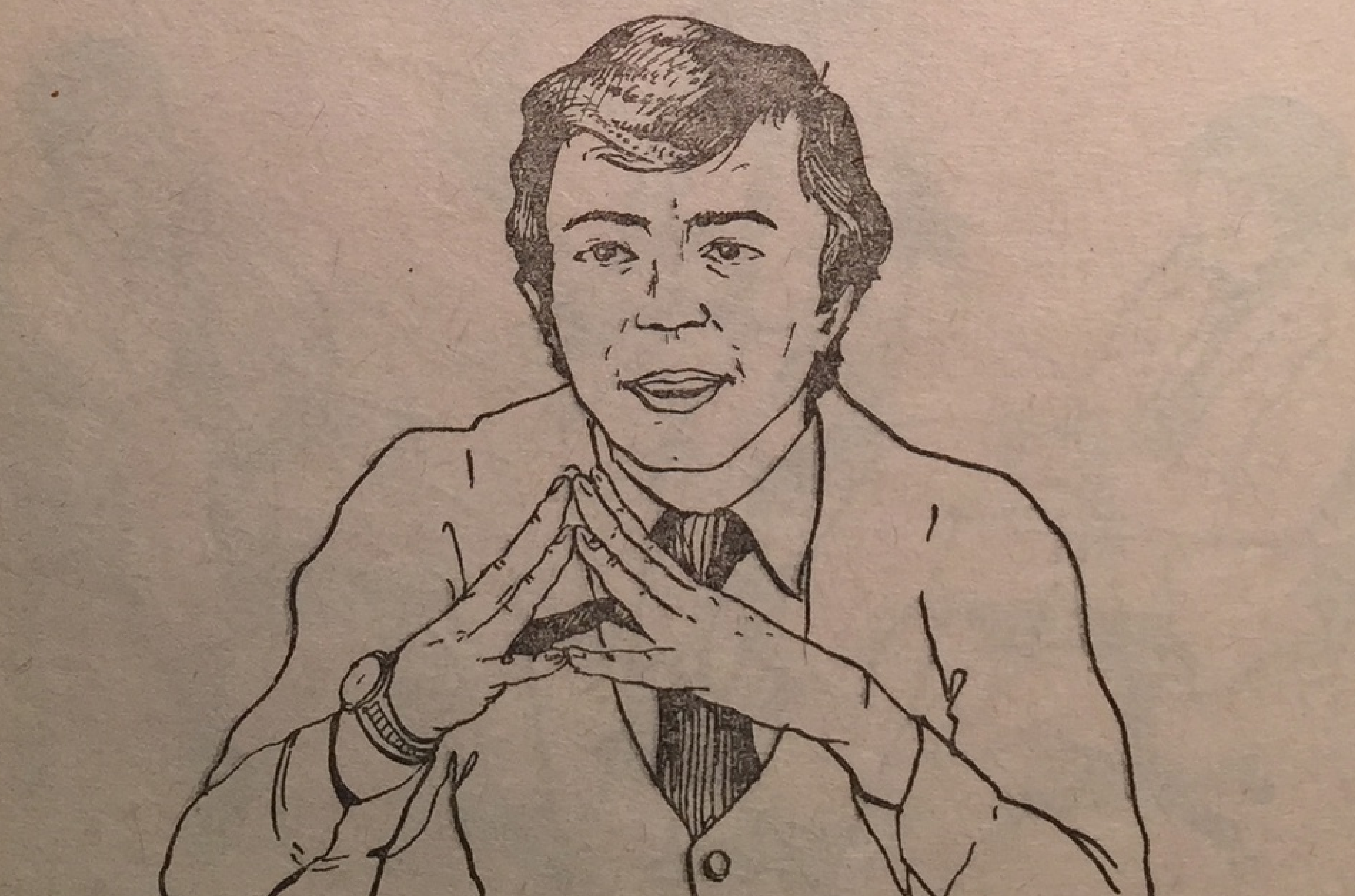
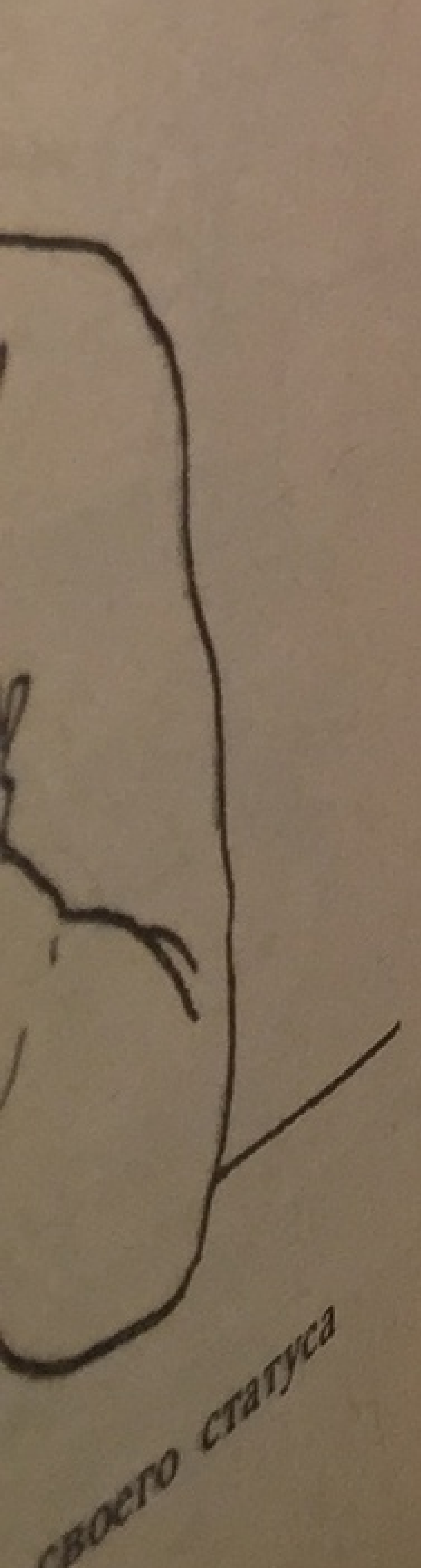


Рис. 8. «Всезнающая» позиция, демонстрация своего статуса

с. 9. Жест с выставлением
льших пальцев — демон-
ация уверенности.



своего статуса

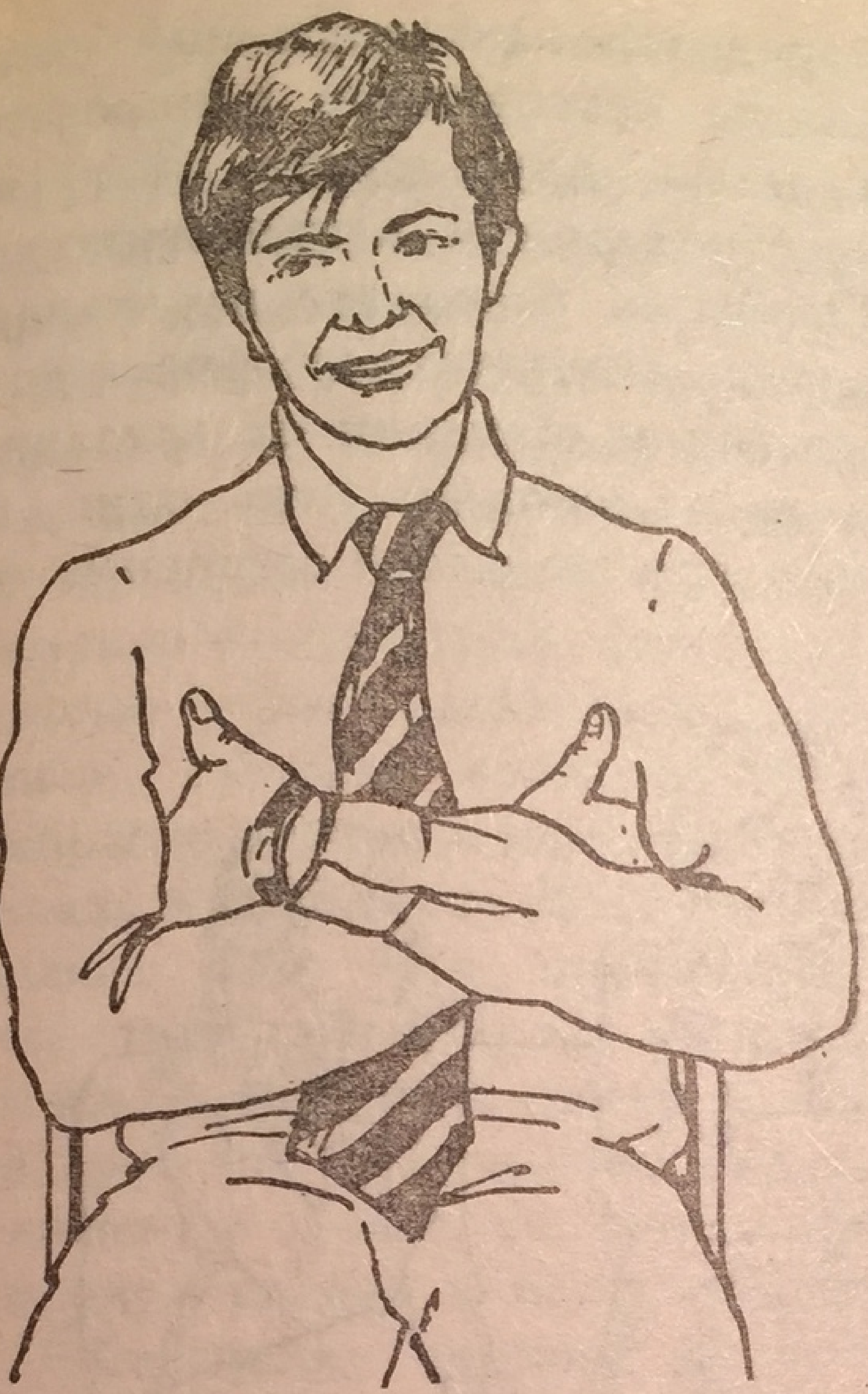


Рис. 10. Демонстрация превосходства при внутренней неуверенности

появляется следующая поза: руки в боки, голова откинута назад, ноги чрезмерно широко расставлены (или же в положении сидя — нога на ногу), взгляд сверху, руки могут быть скрещены на груди или заложены за спину (рис. 11).

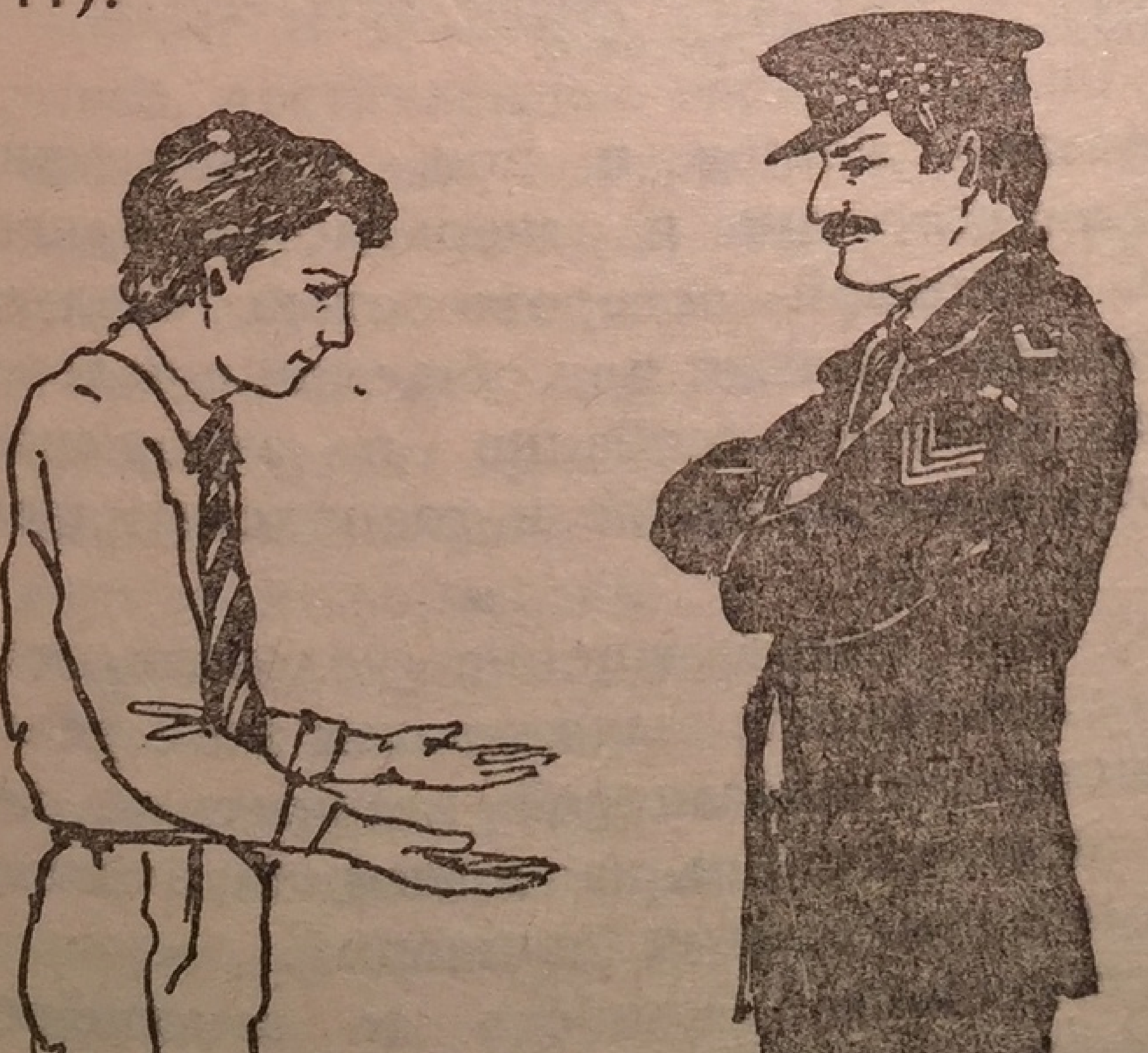


Рис. 11. Отношения «выше — ниже»

Давно замечено, что выразительные движения очень «заразительны»: люди склонны неосознанно копировать, «отзеркаливать» жесты и позы друг друга. Так же неосознанно при этом осуществляется и психологическая сонастройка на партнера. Особенно часто это происходит в кругу друзей и между людьми, симпатизирующими друг другу (рис. 12,15). В повседневном общении отзеркаливание имеет огромное значение, поскольку это один из способов показать собеседнику, что вы с ним согласны, что он вам нравится.

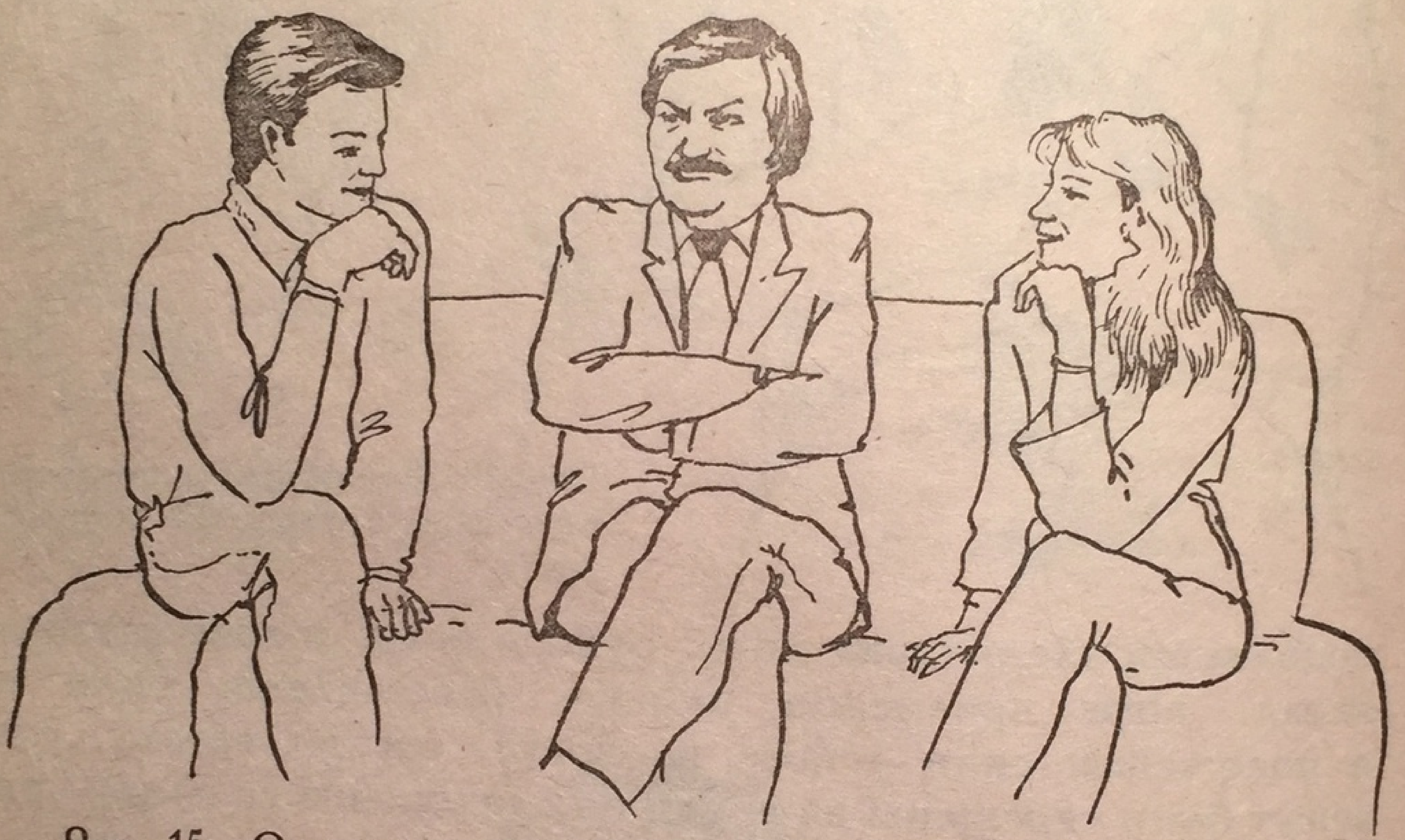


Рис. 15. «Отзеркаливание» и заинтересованность друг другом при негативном «оборонительном» отношении третьего.

Напротив, копирование жестов и поз, отражающих агрессивное, доминантное состояние партнера, может привести к конфликту. С большой осторожностью следует относиться к приему отзеркаливания при общении с человеком более высокого статуса, особенно в отношении поведения, говорящего о превосходстве и господствующем положении.

Следует отметить, что самоощущение человека, его внутреннее состояние и отношения выражаются всей целостной моделью поведения, включающей конкретные характеристики мимики, жестикуляции, пантомимики, а также особенности взглядов, общим темпом движений.

Попытки интерпретировать личность и отношения партнера, ориентируясь только на одно какое-либо выразительное движение, могут привести к грубейшим ошибкам, к возникновению «барьеров» в межличностном общении.

# *Этикет взглядов в общении*

На протяжении многих веков человечество задумывалось над значением взгляда в общении и его влиянии на поведение человека.

Давайте вспомним картины художников различных стран и эпох, на которых запечатлены беседующие, причем один из них пристально всматривается, а второй отводит взгляд. Даже не зная сюжета картины, каждый мог бы довольно точно определить статус говорящих. Всем, видимо, знакомо также загадочное свойство некоторых портретов словно следить глазами за зрителями. Этот эффект прекрасно описан в повести Гоголя «Портрет» или у Оскара Уальда в «Портрете Дориана Грея». Физики объясняют это явление тем, что зрачок на этих картинах помещен в середине глаза. Когда мы отходим в сторону от портрета, зрачки, разумеется, своего положения не меняют, но так как все лицо мы продолжаем видеть в прежнем положении по отношению к нам, то, естественно, кажется, будто портрет повернул голову в нашу сторону и следит за нами.

Объяснение верное, но все же недостаточно полное. Опыты психологов показали, что при рассматривании человеческого лица, сам наблюдатель наибольшее внимание склонен уделять глазам. Даже в животном мире, начиная от рептилий и кончая высшими человекообразными обезьянами, глазам «партнера» уделяется особое внимание. Взгляд животных и человека привлекает даже просто любые два кружка, поставленные горизонтально рядом, особенно если в них выделены внутри и другие, еще меньшие кружки («зрачки»). У многих животных прямой, направленный взгляд служит сигналом угрозы, соперничества, доминантности. В человеческом же обществе взгляд в первую очередь служит средством установления контакта, синхронизации взаимодействия, средством получения «обратной связи» — информации о том, что партнер «включен» в общение, слушает, понимает.

Можно верить или не верить парапсихологам и экстрасенсам, которые утверждают, что до 40% энергии человека во вне передается через глаза, а при особых состояниях сознания, предельной концентрации организма и психики — до 70%.

Различные народы весьма по-своему используют взгляд в общении. Занимавшиеся этим вопросом этнографы делят человеческие культуры на «контактные» и «неконтактные».

В «контактных» культурах взгляд при разговоре и общении имеет бóльшее функциональное значение. Человек, мало смотрящий на собеседника, кажется представителям таких культур неискренним и холодным. А «неконтактному» собеседнику «контактный» кажется навязчивым, бесцеремонным, даже нахальным. К «контактным» культурам (конечно же, условно)можно отнести в основном южные народы — испанцев, итальянцев, португальцев, латиноамериканцев, арабов. К «неконтактным» — народы, населяющие север Европы, японцев, индийцев, пакистанцев. Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи однажды усвоенными в детстве, на протяжении жизни почти не меняются, даже если человек попадает в другую национальную среду. Иногда это может привести к недоразумениям и неудобству.

Русские и славянские народы вообще можно отнести к «среднеконтактным» культурам: у нас считается необходимым смотреть на того, с кем разговариваешь, у нас вполне допустимо смотреть в общественных местах на проходящих мимо или на спутников. Но в то же время существует неписанное табу, запрещающее в упор смотреть на человека, особенно незнакомого. Возможно, это связано с древними поверьями о «дурном глазе», то есть «глазастый» человек воспринимается всегда как дерзкий, приносящий несчастье. И то, что многие в метро или другом общественном транспорте дремлют, прикрывают глаза или читают,— своеобразная форма психологической защиты.

Выяснилось также, что женщины, независимо от культуры, используют прямой взгляд намного чаще мужчин. Английский психолог Марк Арджайл и его сотрудники показали, что уже с шестимесячного возраста девочки заметно «глазастее» мальчиков. С возрастом эта разница увеличивается. Женщины не склонны воспринимать пристальный взгляд как сигнал угрозы. Напротив, для нее это — скорее выражение интереса и желания установить человеческий контакт. К сожалению, именно такое непонимание полового деморфизма в психологии взгляда бывает зачастую причиной конфликтов и проблем. То, что сама девушка трактует всего лишь как легкий интерес, некоторыми мужчинами воспринимается как призыв и обещание.

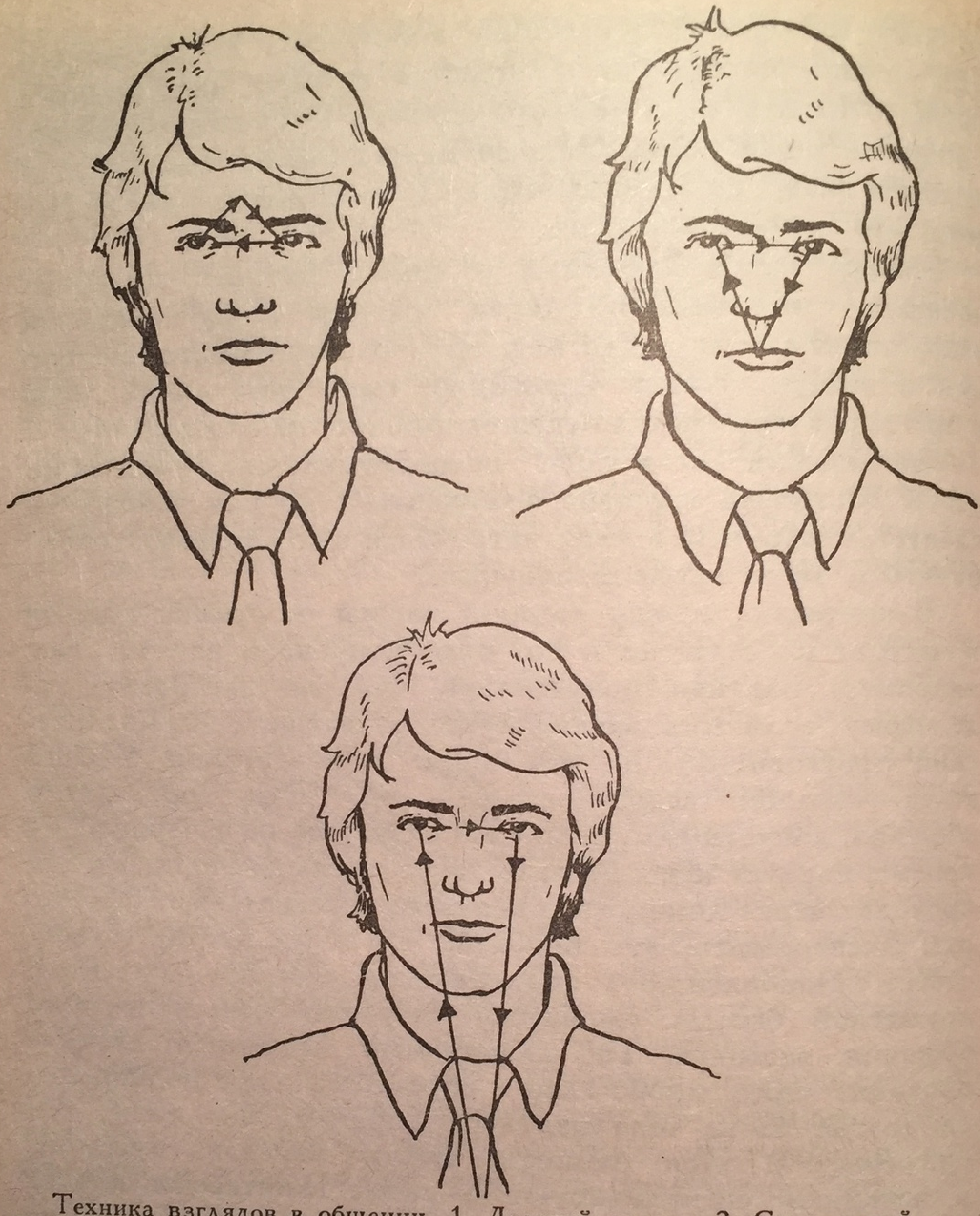
В исследованиях психологов установлено, что частота прямых взглядов на собеседника зависит и от того, «выше» или «ниже» себя вы его считаете: старше ли он вас, занимает ли более высокое общественное положение. У считающего себя «выше» по статусу количество прямых, пристальных взглядов на партнера намного больше. Отсутствие взгляда в общении также может быть сигналом. Можно подчеркнуто отводить глаза, показывая, что не хочешь иметь с партнером дела, что игнорируешь его.

Вообще же наблюдения в самых разных ситуациях показали, что положительные эмоции сопровождаются возрастанием количества взглядов, отрицательные ощущения и эмоции (стыд, недоверие, гнев, несогласие, ложь и пр.) характеризуются отказом смотреть на собеседника.

Английские психологи экспериментально доказали: чтобы построить хорошие отношения с другим человеком, следует, чтобы ваш взгляд встречался с его взглядом около 60—70% всего времени общения.

В контактах между людьми важны не только долгота и частота взгляда, но и то, куда направлен взгляд. Так, например, партнер почувствует, что вы настроены по-деловому, если ваш взгляд будет охватывать «символический треугольник» на его лице: лоб — зрачок правого глаза — зрачок левого глаза — лоб. Для социального общения, допустим, в застольной ситуации, на вечеринке, на приеме, следует использовать такое движение глаз: взгляд проходит через линию глаз партнера и захватывает область рта. Экспериментально доказано, что такой взгляд способствует установлению и поддержанию «легких» контактов, дружеской беседы, адекватен ситуации межличностного общения, застолья. Так называемый «интимный взгляд» проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела партнера (причем, чем ниже, тем «интимнее»). При помощи такого взгляда мужчины и женщины сигнализируют о своей заинтересованности в человеке. Если кто-то желает показать, что недоступен, не заинтересован в продолжении контакта, единственно, что требуется, это избегать «интимного» взгляда и пользоваться только социальным (см. рис. 16).

В общественных местах, где человек не хочет, чтобы окружающие проявляли интерес к нему, или вообще «отключается» от общения, лучший способ — избегать взаимных взглядов, тем более не смотреть на окружающих в упор. В ситуациях деловых переговоров или же интимно-личностном общении никогда не стоит надевать темные очки, ибо старая поговорка гласит: «Смотри человеку в глаза, когда разговариваешь с ним»; только глаза,



Техника взглядов в общении. 1. Деловой взгляд. 2. Социальный (светский) взгляд. 3. Интимный взгляд.

динамика взглядов расскажут вам об истинном отношении партнера.

## *Правила организации пространства общения*

Много книг и статей было написано на тему о том, как животные, птицы и рыбы устанавливают свою сферу обитания и сохраняют ее, но только сравнительно недавно было обнаружено, что и у человека есть свои охранные зоны и территории. В разных ситуациях общения они, эти «границы» и допустимые «зоны вторжения», служат регуляторами отношений между людьми, показателями социального положения, самооценки, установок личности.

Эксперименты и наблюдения показали, что люди стратифицируют пространство, надевая на него незримую сетку координат-маркеров, которые позволяют им довольно точно выдерживать необходимую дистанцию между собой и другими. Какой орган тела этим занимается? Какой участок коры головного мозга контролирует эти процессы? Ученые точно не знают. Однако, каждый, наверняка, замечал, какие ощущения бывают, когда кто-то, который воспринимается «назойливым» и «бесцеремонным», при бесед приближается слишком близко, буквально «загоняя вас в угол», прикасается к рукаву, снимает невидимые пылинки с одежды? Или какие ощущения возникают, когда в общественном транспорте вас стискивают со всех сторон незнакомые люди? Или когда начальник, делая выговор, замечание, стоит близко, касаясь вас «указующим перстом»? Наверняка, во всех случаях можно отметить различные физиологические реакции организма: сердце начинает биться быстрее, происходит выброс адреналина в кровь, мышцы напрягаются, как в состоянии боевой готовности. Психологи добавляют, что в подобных ситуациях каждый испытывает состояние эмоционального дискомфорта, снижается способность к переключению внимания, готовность памяти и мышления, повышается агрессивность.

В чем же дело?

Подобно другим животным, человек обладает собственной «территорией», воздушной оболочкой, окружающей его тело, с которой он себя идентифицирует, рассматривая ее как продолжение собственного «я». Естественно, что любое вторжение в это пространство («буферную зону тела», как говорят специалисты в области пространственной психологии) расценивается человеком как посягательство на его свободу и автономию. Размеры личной пространственной зоны социально и национально обусловлены. Для нашей культуры величина «буферной зоны» составляет 50—60 см (в среднем, конечно). Следует отметить также, что объем личного пространства зависит и от плотности населения людей в том месте, где человек вырос. Уроженцам сельской местности обычно требуется более просторная «буферная зона», чем тем, кто воспитывался в условиях густонаселенного города.

Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя в вашем обществе уютно, соблюдайте золотое правило: «Держи дистанцию». Это имеет значение и при знакомстве, сопровождаемом рукопожатием, и при общении с сослуживцами, с начальством, даже с членами семьи. В свете сказанного становится понятным наш дискомфорт, испытываемый каждый раз, когда мы едем в переполненном лифте, автобусе, сидим в переполненном кинозале или кафе. Окружающие перестают для нас существовать, и до тех пор, пока непосредственно не заденут, мы не реагируем на них. Можно даже сказать, что в ситуациях массового общения своим неосознанным посягательством на нашу персональную территорию окружающие люди ставят нас в оборонительную позицию. Не в этом ли зачастую кроется причина конфликтов, стрессов, психического напряжения городских жителей?

Надо сказать, что чувство пространства, внутренний «дистанционный смотритель» всегда фиксирует и корректирует некоторые нормы расстояния между людьми при их непосредственном общении. Эти нормы также культурно обусловлены. У жителей азиатских и латиноамериканских стран, например, пространственные зоны общения меньше, чем у североевропейских народов. Для славянских народов характерны следующие дистанции общения:

1. *Интимная зона* (от 0 до 45 см) — именно ее человек склонен охранять так, будто это его собственность. В нее разрешается проникать только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним (детям, супругам, близким друзьям и любимым, родственникам).
2. *Личная зона* (от 46 см до 1,2 метра) — используется при обыденном общении со знакомыми людьми: на вечеринках, со знакомыми и приятелями, на приемах.
3. *Социальная зона* (от 1,2 до 3,6 метров) — характерна для ситуации официального, делового общения. На таком же расстоянии мы склонны держаться от людей, которых не очень хорошо знаем.
4. *Общественная* (публичная) зона (более 3,6 метров) — используется для выступлений перед массовой аудиторией, при обращении к большой группе людей.

Обычно люди неосознанно выбирают дистанцию, наиболее оптимальную для общения с данным партнером и в данной конкретной ситуации. Любые изменения в отношениях, в «психологической дистанции» общающихся, как правило, автоматически проявляются в увеличении или уменьшении дистанции физической. В этом легко может убедиться каждый, понаблюдав за собой или за взаимодействием людей, характер взаимоотношений которых вы знаете.

Не следует в ситуациях делового общения, тем более, когда надо подчеркнуть свой социальный статус, находиться на близком расстоянии от партнера. Не следует в общении с близкими и знакомыми, когда хотите вызвать доверие и подчеркнуть свою доброжелательность, располагаться на социальной дистанции. Особое значение дистанционные зоны приобретают в случае, когда они обусловлены социальным статусом партнеров. От этого зависит, будут ли вас воспринимать как «фамильярного» или «холодного», чрезмерно «давящего» и «настойчивого» или «уважительного» и «мягкого». Иными словами, окружающие будут рады общению с вами или будут избегать контактов в зависимости от того, насколько уважительно вы отнесетесь к их личной пространственной зоне, насколько верно, в соответствии с ситуацией, вы сможете выбрать дистанцию общения.

Согласно данным, полученным в исследованиях английских психологов М. Аргайла и М. Дин, в общении у представителей разных культур и народов сохраняется своеобразный «баланс», равновесие между интенсивностью и продолжительностью взглядов и дистанцией, разделяющей партнеров. Так, в частности, чем ближе люди находятся друг к другу, тем больше они избегают контакта глаз. Напротив, находясь на удалении, они чаще и продолжительнее смотрят друг на друга и используют больше жестов для сохранения внимания в разговоре. Любое нарушение «баланса» воспринимается как бестактность, вызывает у партнера состояние напряженности и дискомфорта.

С пространством организации межличностного общения связан еще один важный параметр, который психологи называют «угол общения», взаимное расположение партнеров по отношению друг к другу. Очевидно, что положение общающихся может варьировать от «лицом к лицу» до «спина к спине». Было замечено, что часто во время беседы или переговоров человек, который хочет прервать контакт, поворачивает тело или разворачивает ноги в сторону ближайшего выхода. Если вы заметили такие сигналы, то этикет требует закончить разговор либо предпринять что-то такое, что заинтересовало бы собеседника. Следует запомнить одно простое правило: ноги чаще всего указывают направление, в котором человек хотел бы идти, они также указывают на того, кто привлекателен и интересен для вас в данной конкретной ситуации (см., например, рис. 13,15).

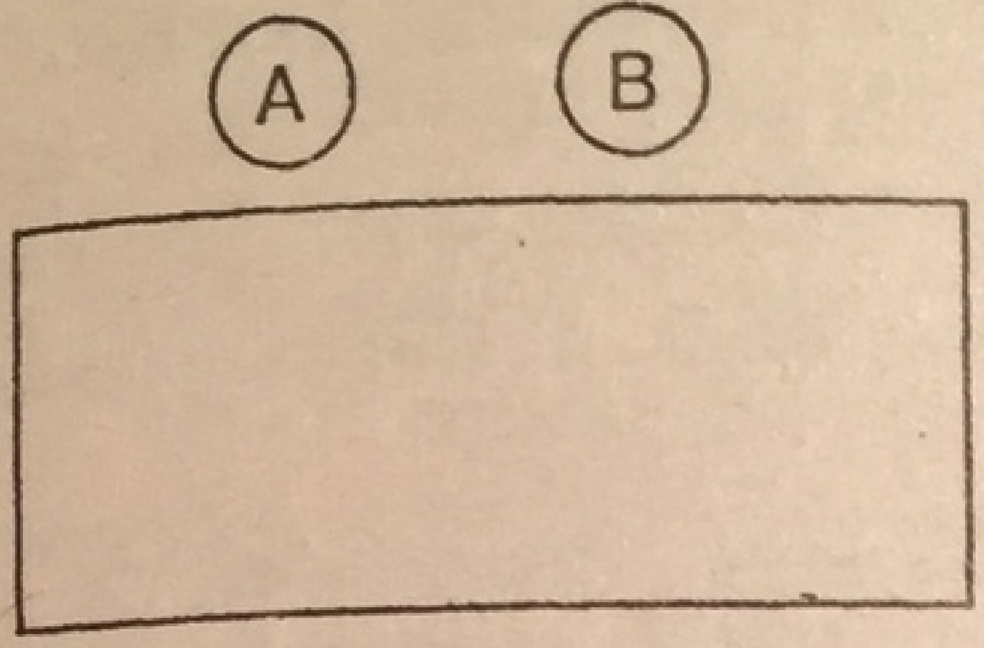
По данным американских исследователей — супругов Соммер, а также других психологов, если общение «соперничающее», если партнеры занимают изначально конкурирующе-оборонительную позицию, имеют разные точки зрения на обсуждаемый вопрос, то они и занимают обычно положение за столом друг против друга. Если общение «кооперативное», если они единомышленники или просто симпатизируют друг другу — садятся рядом, в смежных креслах. Случайная беседа или дружеский разговор «на равных» представлены, как правило, позицией наискосок, через угол стола. Так называемая независимая позиция, свидетельствующая об отсутствии заинтересованности или враждебности человека, чьи территориальные границы были нарушены, оформляется посадкой на противоположных сторонах стола, но не напротив, а по диагонали. Во всех случаях следует помнить, что отношения сотрудничества скорее устанавливаются с тем человеком, который сидит (или стоит) рядом, причем от партнера, который находится справа, будет исходить больше понимания и поддержки, чем от того, кто находится слева. Наибольшее сопротивление, оппозицию будет оказывать тот, кто сидит или стоит прямо напротив вас (см. рис. 18).

Важно, что, как мы уже ранее говорили, невербальные сигналы воспринимаются партнером в основном неосознанно, но он всегда реагирует на них. Поэтому не только правильное «прочтение» поведения другого, но и целенаправленное использование соответствующих позиций в общении обеспечивают возможность подчеркнуть оттенки взаимоотношений, соотношение «сил» в конкретной ситуации.

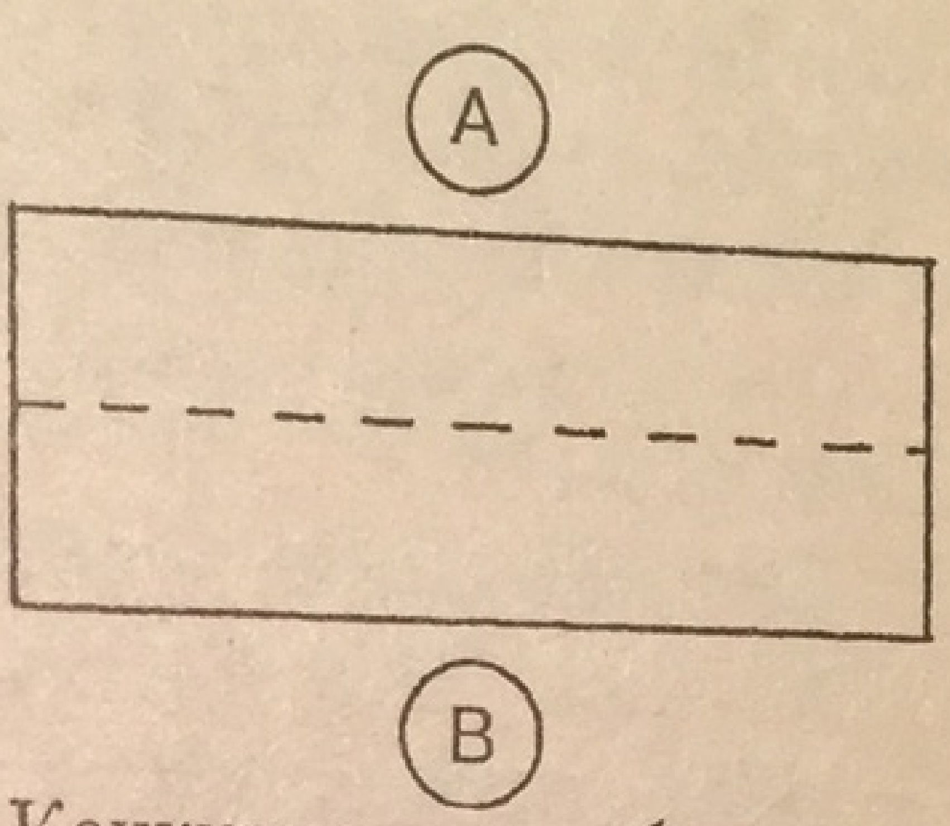
## *Этикет физических контактов в межличностном общении*

Физический контакт имеет существенное значение в поведении человека. Известно, что дети, лишенные возможности постоянно соприкасаться с телом матери, отстают в своем развитии от сверстников. Во «взрослой» культуре намеренное прикосновение, как правило, ритуализируется. Вызвано это широко распространенными пред-

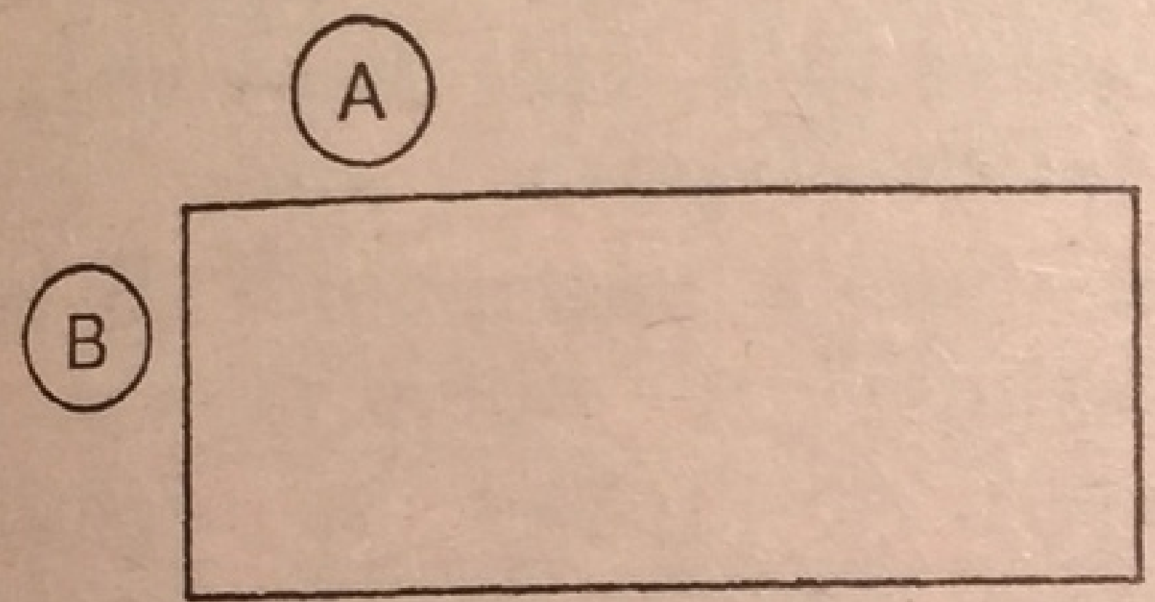
## Способы размещения собеседников за столом



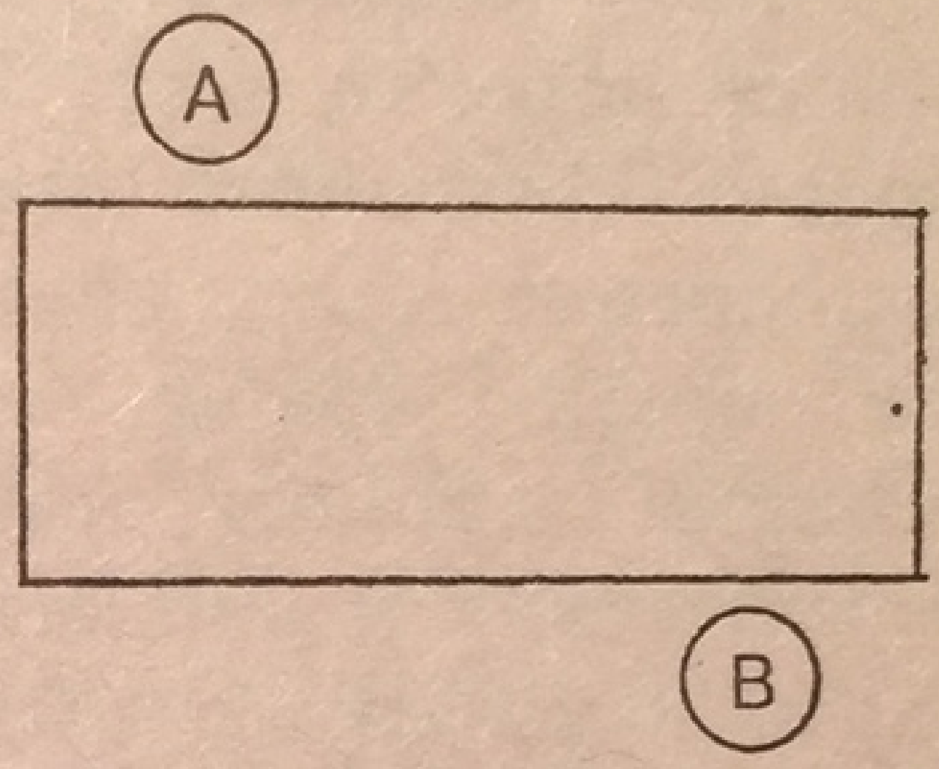
Позиция делового взаимодействия, «кооперативная»



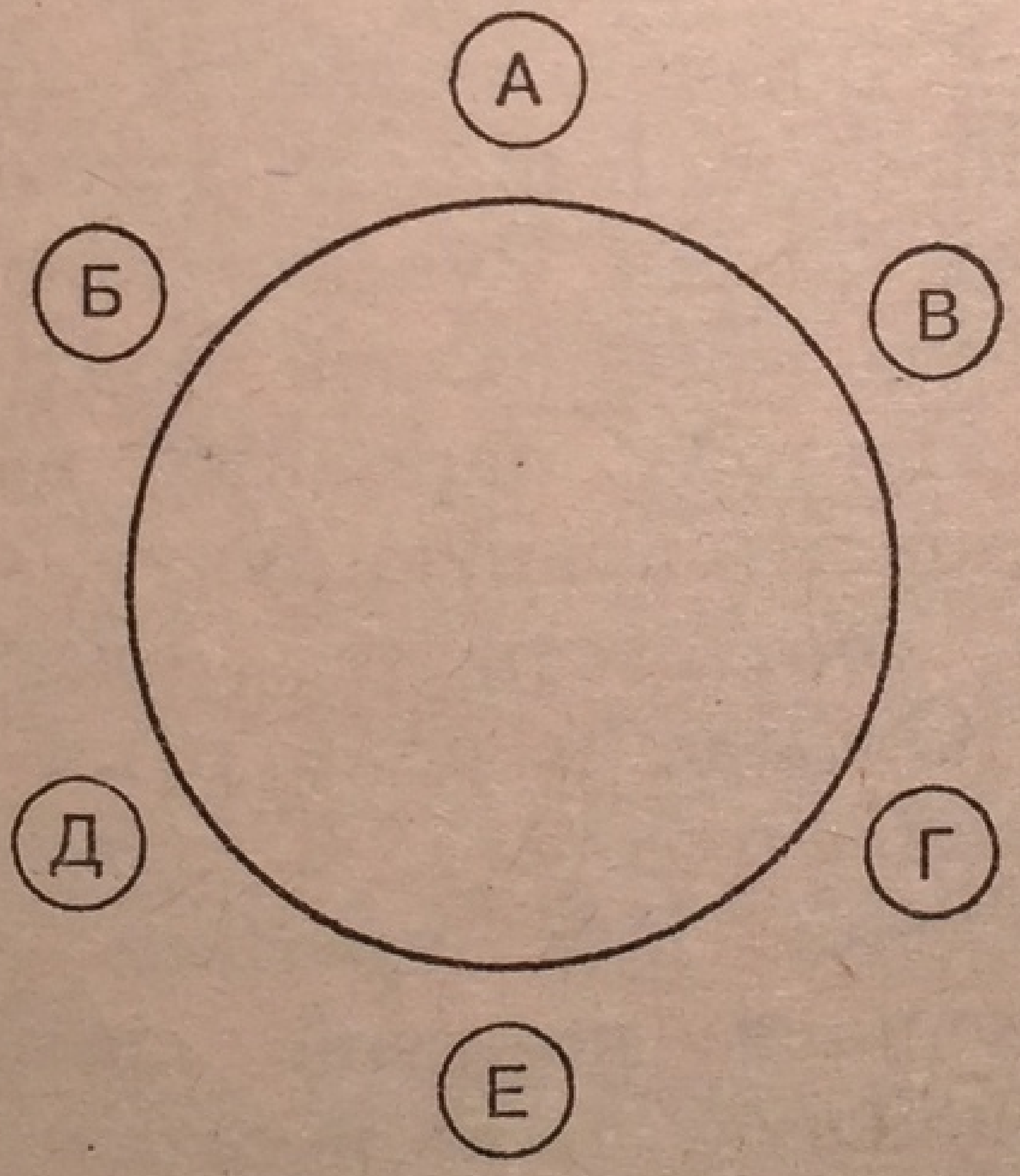
Конкурирующе-оборонительная позиция; неосознанное деление стола на «свои» территории



Угловая позиция – для непринужденной, дружеской или случайной беседы



Независимая позиция – отсутствие заинтересованности или натянутость в отношениях



За круглым столом – атмосфера непринужденности; у всех одинаковый статус

Рис. 18.

ставлениями о том, что физический контакт является способом передачи самых различных влияний, как положительных, так и отрицательных. Естественно поэтому, что всякое соприкосновение между незнакомыми людьми подвергалось той или иной регламентации. С точки зрения этикета общения наиболее важно рассмотреть специфику использования рукопожатий и поцелуев в межличностных контактах.

**Рукопожатие** — один из наиболее привычных всем этикетных жестов, используемый преимущественно при встрече, прощании, в ситуации знакомства. Однако в странах Восточной и Южной Азии рукопожатие было неизвестно до знакомства с европейской культурой. И не только рукопожатие, всякое прикосновение друг к другу во время встречи или беседы расценивалось как нарушение правил общения, как потеря самоконтроля, либо как выражение недружелюбия и агрессивных намерений. В то же время арабы, латиноамериканцы и представители Южной Европы прикасаются друг к другу во время приветствия и диалога очень активно. Вместо рукопожатия часто используют объятия, поцелуи в щеку.

У славянских народов сфера применения рукопожатия не ограничивалась этикетом приветствия. Оно входило во многие другие ритуальные действия. Так, например, и в наши дни сохранился обычай подавать друг другу правую руку при заключении какой-нибудь договоренности («бить по рукам»), торговой сделки. Рукопожатие применялось во всех случаях, когда требовалось подтверждение условий договоренности. Поэтому народные выражения, бытующие до сих пор, «заложить правую руку», «выкупить правую руку» означали соответственно «дать слово» и «исполнить обещание». Отсюда и роль руки в клятве, божьбе («чтоб рука у меня отсохла»). С давних времен известен обычай разнимания рук третьим человеком (судьей), который становился порукой справедливого исполнения условий. Рукопожатие было и остается центральным моментом заключения мира, примирения.

Во всех сообществах, где рукопожатия использовались для приветствия, различия касаются нескольких моментов: кто первым подает руку (старший или младший); пожимают или нет руку человеку противоположного пола; следует пожимать руку всем присутствующим или не всем.

С давних времен принято, во-первых, подавать для приветствия правую руку. (Русские обычно сопровождали этот жест словами: «Права рука, лево сердце», подчеркивая тем самым «сердечность» отношений). Во-вторых, рукопожатие всегда осуществлялось голой рукой. Раньше, сняв рукавицу, человек показывал что у него в ладони нет оружия, а также что он доверяет партнеру и не боится «порчи» от него. Эти особенности рукопожатия сохраняются и в современном общении.

На Руси первоначально рукопожатия были приняты в основном среди мужчин, причем первым подавал руку старший, хозяин, начальник. При дворе московских царей рукопожатие применялось исключительно при общении с европейскими послами, да и то редко. Оно осмысливалось как разновидность «царской милости»: гостям разрешалось «подержать царскую руку». Позже рукопожатие перешло в повседневную практику как жест равных. Но до сих пор принято, чтобы инициатором был старший человек или начальник.

Рукопожатия между мужчиной и женщиной вошли в повседневное общение сравнительно недавно. Ранее на такую форму взаимного обращения даже накладывался запрет, что, видимо, связано с представлениями о том, что рукопожатие — любовный жест. Есть даже свидетельства, что в XVI—XVII вв. у русских не разрешалось браться за руки в хороводах. В настоящее время при встрече, знакомстве, прощании женщина первая протягивает руку мужчине. Допускается, что она может не снимать перчатки, рука же мужчины должна быть обнаженной. Здороваться и подавать руку женщина может сидя, мужчина же непременно должен встать.

Если приходится вступать в контакт с небольшой группой людей, можно обменяться рукопожатием со всеми. В большой компании вновь пришедший мужчина может обменяться рукопожатием только с двумя-тремя старшими или с хозяином, а остальным адресовать общее словесное приветствие.

В последнее время психологи установили, что техника исполнения рукопожатия может придать этому жесту определенное психологическое значение, передать характер взаимоотношений. Есть так называемое «властное» рукопожатие, когда рука захватывает руку другого человека как бы сверху вниз, демонстрируя при этом превосходство, желание главенствовать в процессе общения. Рукопожатие, в котором демонстрируется покорность, желание отдать инициативу, предполагает, что человек подает руку, развернув ее открытой ладонью вверх. Когда рукопожатием обмениваются два властных или равноправных человека, руки обоих остаются в вертикальном положении. Таким же образом обычно передается чувство уважения и взаимопонимания (рис. 17).

Пожатие с применением обеих рук выражает особую искренность, доверие или глубину чувств по отношению к партнеру.

Как правило, техника исполнения рукопожатия выбирается людьми неосознанно. Но очевидно, что в некоторых случаях этикетного общения можно попробовать применить то или иное рукопожатие целенаправленно. Это поможет определить и подчеркнуть коммуникативный статус партнеров.

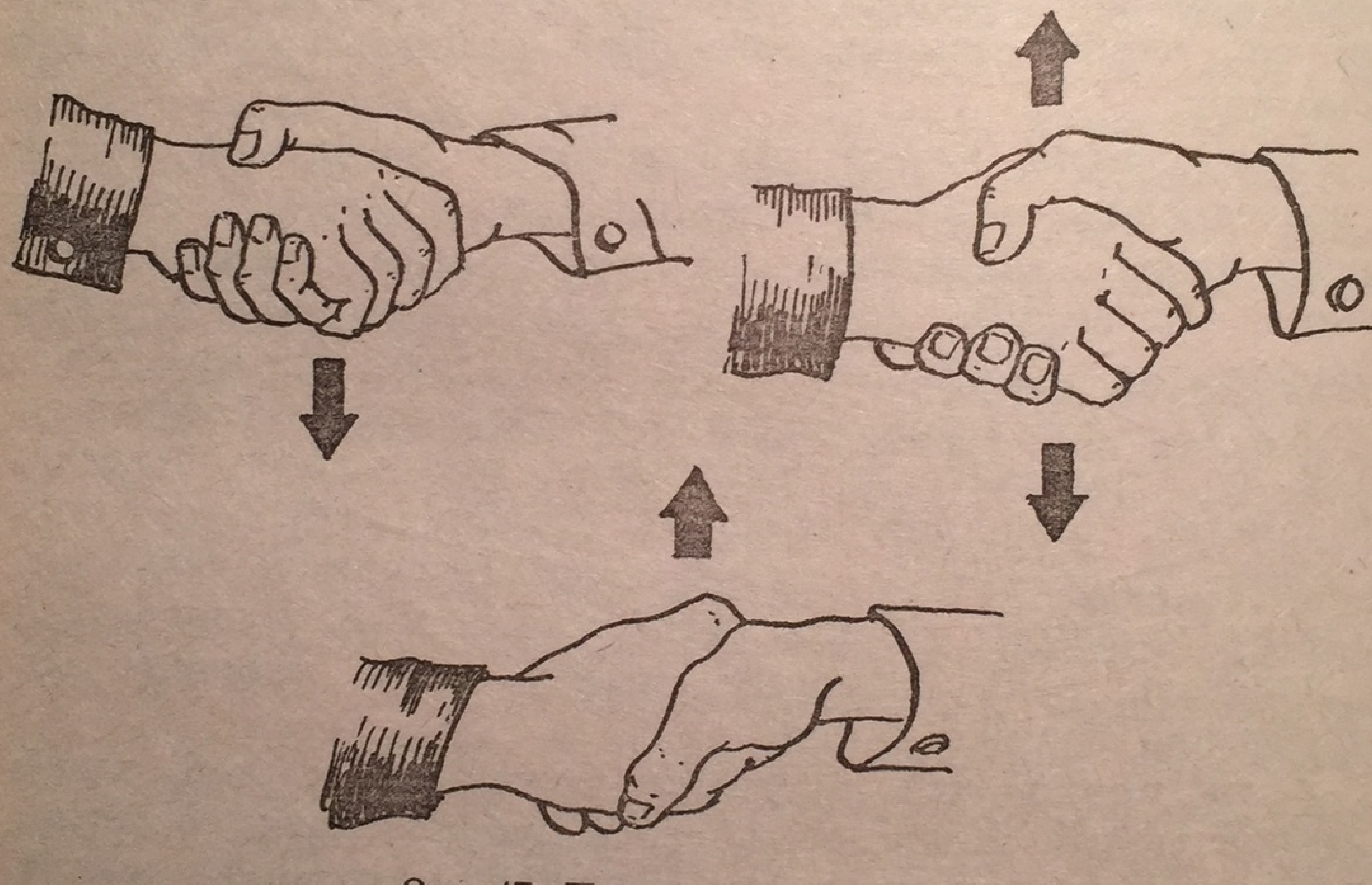


Рис. 17. Техника рукопожатий
1. «Хозяин положения»
2. «Уступаю инициативу»
3. Равноправное рукопожатие

Активное использование **поцелуев** в этикетном поведении восточных славян не раз привлекало внимание иностранцев. В русской культуре поцелуи распространены как среди мужчин, так и среди женщин. Характерно, что поцелуй особенно устойчиво встречается в тех ситуациях, которые связаны с закреплением родственных отношений, с установлением между людьми взаимной симпатии, обоюдного влечения. Считается, что в мифологическом отношении поцелуй символизирует слияние человеческих душ и занимает место в одном ряду с такими формами установления искусственного родства, как смешение крови и т. п. Вероятно, именно такой смысл несут все поцелуи между родственниками, невестой и женихом, а в некоторых случаях — поцелуи, которыми русские (как правило, хозяйка дома) приветствовали почетных гостей.

Само название поцелуя (о чем свидетельствует этимология славянского корня «цел») несет пожелание быть целым, цельным, здоровым. Поэтому во многих случаях этикетного поведения поцелуй сопровождался пожеланием здоровья и сам в скрытом виде содержал это пожелание. Именно такое значение придавалось и до сих пор во многих местах придается поцелуям в щеки или в губы при встрече и расставании у хороших знакомых. С пожеланием здоровья обмениваются поцелуями гость и хозяин, особенно когда это сопровождается питьем вина и других напитков. Ранее был распространен обычай целовать детей (в губы, в лоб, в голову), чтобы защитить, уберечь от порчи. Для того, чтобы утешить ребенка, «исцелить», ему до сих пор целуют ушибленное место или дуют на него.

Со времен принятия христианства поцелуй приветствия у славян сближается с поцелуем почитания, когда один из партнеров наделяется высоким статусом или высокой степенью престижности. Правда, в этих случаях более распространен поцелуй рук или поцелуй в плечо, но не в губы. Таковы, например, поцелуи руки священника, целование барской или государственной руки (или даже туфли), целование руки родителей или почетных пожилых людей и т. п. Обычай целовать женщине руку при приветствии и в знак особого уважения на Руси в целом не получил широкого распространения.

В русской традиции прощание или расставание подразумевало взаимное прощение грехов и тоже сопровождалось поцелуями, как среди мужчин, так и среди женщин. Поцелуй также скреплял прощание с умершим или умирающим и «прощение» его.

Особый обычай, существующий только у восточных славян,— обряд пасхального целования, который имеет всесословный характер и утверждает равенство всех людей перед лицом всечеловеческой радости — воскресения Христа. В день Пасхи все встречающиеся люди должны приветствовать и обязательно целовать друг друга, независимо от пола, возраста, различий в социальном положении. До сих пор этот обычай вызывает у иностранцев изумление и замешательство.

Отметим, что этикетные и ритуальные поцелуи, как правило, сопровождаются другими формами контактов: прикосновениями, объятиями, рукопожатиями.

В современном повседневном общении поцелуи у нас также достаточно распространены, они встречаются не только в интимных отношениях, но и в ситуациях приветствия, прощания, встреч после разлуки. Но в целом сфера их применения определяется многими факторами: статусом партнеров, их полом, возрастом, степенью знакомства. Как правило, этикетные поцелуи возможны при условии близких отношений (супруги, родители и дети, хорошие приятели, подруги) и при равенстве социальных позиций общающихся как демонстрация братства, равенства, взаимной симпатии. Достаточно широко распространены поцелуи в различных обрядах: бракосочетание, погребение, крещение и др.

В целом же поцелуи, рукопожатия и объятия в большей мере, чем другие невербальные средства общения, являются показателями статусно-ролевых отношений, степени близости общающихся. Учитывая также сильную эмоциональную насыщенность данных форм взаимодействия, следует использовать их осторожно в тех ситуациях, которые регламентируются этикетом. В противном случае возможны конфликты и недоразумения.

Итак, сделав краткий обзор невербальных средств и их роли в типичных ситуациях этикетного общения, подведем некоторые итоги.

Невербальные средства, «безмолвные знаки» человека

— несут для партнеров по общению информацию об эмоциональных состояниях, чувствах и отношениях друг к другу, о степени их психологической близости;

— дополняют, уточняют, а иногда замещают речь;

— являются показателем статусно-ролевых характеристик партнеров;

— могут служить средством межличностного воздействия в общении, регулировать отношения;

— являются средством создания и обыгрывания определенного образа.

Особая «ценность» невербальных средств по сравнению с речью заключается в том, что они более естественны, в меньшей степени находятся под контролем сознания, а поэтому бывают более правдивы в плане отражения чувств и отношений. Поэтому можно говорить о приоритете невербальных средств над речевыми именно в передаче характера общения, отношений доминирования — подчинения, «выше-ниже», которые обычно словами не обозначаются.

Важно также, что наиболее «одобряемые» в том или ином обществе модели невербального поведения всегда отражают нравственно-эстетические ценности данного общества. Усвоенные с детского возраста или целенаправленно освоенные человеком, эти модели могут быть использованы им для создания нужного или желаемого представления о себе, что, несомненно, важно с точки зрения этикета. Можно, например, создать образ «скромного человека», «заинтересованного собеседника». Можно, зная, что ждут окружающие в данной ситуации, использовать «маску» «провинившегося школьника» или «нежданного гостя».

Однако все не так просто. По желанию нельзя «сделать» любой образ. Даже актеры — профессионалы говорят, что для этого необходимо «вживание», «вчувствование». Самые главные предпосылки «языка тела» идут из глубины человеческой сущности, а во многом и от биологической организации. При попытках подделки, явной игры человека неизбежно выдадут несоответствия; организм непроизвольно передаст сигналы, противоречащие сознательным действиям. Допустим, мы улыбаемся, пытаясь замаскировать свою неприязнь к партнеру, но суженные зрачки или сжатые кулаки скажут правду. И партнер обязательно заметит ее, пусть даже и на неосознанном уровне.

Но тогда получается, что мы ничего не можем? Зачем же знание каких-то средств и моделей? На самом деле мы можем многое. Во-первых, зная способы невербального выражения чувств и отношений, мы можем найти верную форму проявления своих истинных установок, которая будет правильно понята партнерами и сделает нас более привлекательными для них. Во-вторых, учитывая, что человек есть единство души и тела, можно с помощью тела, невербальной тренировки изменить, развить и внутреннюю сущность. В любом случае полезно научиться использовать «положительные» модели невербального поведения и избавиться от тех, которые несут отрицательную, негативную окраску. Это позволит чувствовать себя более комфортно в обществе людей в разных коммуникативных ситуациях.

Важно только, чтобы, как говорил известный театральный деятель, актер и режиссер Михаил Чехов, «каждое упражнение для тела было одновременно и упражнением для души».

## Глава 6. Этикет в общественных местах

**Ролевое взаимодействие. Эмоции. Поведение на улице, в транспорте, магазине, ресторане; а также в кинотеатре, на выставке, в музее и библиотеке; на танцевальном вечере.**

«В суете городов, средь потоков машин» проводит современный человек довольно большую часть своей жизни. Лавиной обрушиваются на него контакты с окружающими — контакты желательные и нежелательные, но вынужденные. Все чаще горожанин является субъектом так называемого «массового» общения на улицах, в общественном транспорте, в парикмахерских, в кинотеатре и проч.

Увы, это неизбежно и обусловлено бурным ростом населения. Ведь подсчитано, что во времена Христа на земле жило около 200 миллионов человек; в 1950 году — 3 миллиарда. К концу нашего столетия население Земли достигнет уже 7 миллиардов человек. Этот процесс — не просто количественный рост, он тесно связан с рядом проблем социально-экономического и психологического порядка.

Увеличение населения сопровождается урбанизацией. Пространственная теснота города навязывает человеку более интенсивные отношения с его социальным окружением. Социологи и психологи подсчитали, что у горожанина в среднем насчитывается около 7 друзей и близких людей. В то же самое время количество контактов, в которые он вынужден вступать ежедневно, исчисляется сотнями, включая, конечно, множественные встречи на улице, в транспорте и т. п. Причем, **способность человека реализовать их остается ограниченной, что неизбежно приводит к свертыванию глубины, длительности и прочности межличностных связей.**

Далее, интенсификация социальной жизни современного человека способствует повышению уровня напряжения его психической деятельности. В нашумевшей в 70-е годы книге «Шок от будущего» американский футуролог О. Тоффлер приводит такие данные. За последние 50 тысяч лет сменилось около 800 поколений, каждое продолжительностью жизни порядка 62 лет. 650 из них жили в пещерах. Только при жизни 70 поколений оказалось возможным благодаря письменности осуществить связь между поколениями. Четыре поколения научились более или менее точно измерять время. Три поколения людей начали пользоваться электромотором. А подавляющее большинство всех материальных ценностей, с которыми мы имеем дело в повседневной жизни, было впервые создано на протяжении жизни лишь нынешнего поколения. Стремительный темп социальных и научно-технических перемен, рост потока инфомации, взрыв разнообразия и новизны легко может вывести человека за рамки его психических возможностей и способов жизненной ориентации. Уже сейчас очевидна, например, тенденция активизации психической деятельности, связанная с переработкой информации, с принятием решения в условиях жесткого регламента времени при высоком уровне ответственности за последствия своих действий. **Даже в условиях повседневного общения возрастает психическое напряжение: от человека требуется все большей внимательности, сообразительности, быстроты реакции и т. д.**

*Итак очевиден неизбежный рост количества межлично-*

*стных контактов, объема «массового» общения при дефиците времени, высоком уровне психической напряженности людей. Как же избегать возможных конфликтов, стрессовых состояний и деформации человеческих отношений в подобной экстремальной ситуации? Для этого крайне важно знать основные правила организации массового общения и владеть (вплоть до автоматизма) некоторыми стандартными моделями поведения в общественных местах.*

Начнем с того, что взаимодействие людей на улицах, в транспорте, на предприятиях торговли и в других аналогичных ситуациях носит случайный, кратковременный характер. Неизбежным результатом этого является **деперсонификация** — «обезличивание» контактов. Это означает, что партнеры в минимальной степени интересуются личностными особенностями друг друга, актуальными чувствами и переживаниями. Взаимные ожидания в массовом общении безличны: они обращены не к конкретному лицу, а к любому, кто занимает определенную позицию, выполняет определенные функции.

Ролевое взаимодействие в общественных местах — есть одно из проявлений деперсонификации общения. Социальные роли, которые люди исполняют в подобных случаях, носят функциональный, кратковременный характер (Покупатель, Пассажир, Клиент и т. п.). В отличие от постоянных и значимых для человека ролей (например, Мужа, Матери, Преподавателя и т. п.), они не предполагают привнесения личностного, индивидуального начала. Нормы поведения являются практически универсальными для всех, независимо от пола, возраста, профессии или общественного положения исполнителя соответствующей роли.

Другим проявлением деперсонификации в массовом общении можно считать так называемый «контакт масок». «Маской» называют некий заученный шаблон поведения, совокупность речевых и неречевых действий, подача которых обеспечивает «гладкое» и безопасное течение стандартных ситуаций. Каждый человек в своей жизни заучивает, усваивает целый набор различных масок. Так, в переполненном общественном транспорте мы «надеваем» маску отстраненности, невмешательства; в магазине, говоря с продавцом,— маску вежливости; при виде похоронной процессии — маску скорби и т. п. Люди меняют маски почти автоматически по обстоятельствам. Главное их назначение — служить защитой от излишнего любопытства и нескромности других, ограждением от возможных «уколов», насмешек, нареканий.

Существуют и иные формы деперсонификации в массовом общении, в которых «безличность» контакта еще глубже. Бывают случаи, когда партнеры (правда, здесь это слово можно использовать только условно) воспринимают друг друга просто как физические «объекты», которые мешают или помогают осуществить свои собственные действия, собственную модель поведения. К примеру, именно так мы реагируем на людей, которые «мешают» нам пройти в дверь магазина или двигаться по улице, когда спешим. Напротив, «помогающими объектами» для нас становятся окружающие, когда вталкивают нас в переполненный трамвай, автобус. Как видим, в этих случаях партнеры не воспринимаются даже в качестве представителей вида и рода человеческого. Однако, все это — тоже контакты, требующие от каждого из нас психической энергии, усилий.

Конечно, для человека с развитыми потребностями в самосознании такое деперсонифицированное общение не может не представляться «бездушным» и обременительным. Есть много сфер, где можно проявить себя в общении как личность, как неповторимая индивидуальность. В «сценах» же массового общения это только «портит дело». Здесь деперсонификация выполняет полезные защитные функции, экономит физические силы, душевную и эмоциональную энергию, которую полезнее направить на творческую активность.

Разумеется, из всего сказанного совсем не следует, что нормы этики городского общения начисто исключают возможность эмоционального и личностного контакта. Возможны и повторные встречи, и знакомства при случайных обстоятельствах, перерастающие в продолжительное общение, и взаимные симпатии, и даже неожиданное доверие к временному спутнику или попутчику. Однако верно и то, что в целом, жертвуя некоторой долей человечности, мы скорее не расположены, чем открыты к личностному восприятию каждого встречного. Ведь за этим стоит механизм психологической защиты, ограждающий от нервных перегрузок.

Таким образом, **в ситуациях массового общения** наиболее **целесообразны деперсонифицированные формы обращения** партнеров друг к другу. Нормы современного этикета налагают запрет на поведение, отражающее индивидуальные, межличностные и внутригрупповые роли участников взаимодействия (об этих ролях говорилось в главе «Этикет общения»). Без крайней необходимости не стоит предъявлять к окружающим требования личностного характера. Не стоит также самому демонстрировать статус, свою социальную, профессиональную принадлежность и т. п. Анонимные или функционально-ролевые контакты в общественных местах позволяют каждому эффективно, при минимуме психического напряжения и других «издержек», реализовать свои цели и задачи. Но конечно же, в организации массового общения необходимо руководствоваться общими правилами этикета: вежливость и доброжелательность в обращении, ориентация на партнера и конкретную ситуацию и др.

Особо следует остановиться на правилах проявления эмоций и отношений в общественных местах. Почему? Да потому, что сами по себе условия этих контактов стимулируют повышенную эмоциональность, «накал страстей», к сожалению, зачастую негативных. Каждый замечал, что в транспорте, например, или в очереди люди легко становятся раздражительными, впадают в гнев, агрессию, идут на конфликты. Ленинградские психологи проводили наблюдение и фиксировали характер межличностного взаимодействия в городском транспорте и в учреждениях общественного обслуживания. По их данным оказалось, что в 10% всех случаев общение в большей или меньшей степени носило негативный характер: сопровождалось взаимным недовольством, ссорами, даже массовыми скандалами. (Заметим, что далеко не все города имеют такую репутацию «культурного» и спокойного города, как Санкт-Петербург, где-то процент отрицательно окрашенных ситуаций наверняка значительно выше).

Очевидно, существуют определенные объективные предпосылки того, что люди в массовом общении испытывают дискомфорт. Это и постоянное ощущение дефицита времени, и бесконечные очереди, и недостатки в организации торговли и обслуживания, и скученность, и невозможность сохранить в неприкосновенности свою «личностную территорию» и многое другое. Поэтому и получается, что отсутствие нужной книги в библиотеке, или грязная ложка в кафе, или даже просто чья-то сумка в трамвае способны довести человека до стресса или агрессии.

Огромная опасность бесконтрольного выражения эмоций и негативных чувств друг к другу таится в том, что начинает действовать механизм эмоционального заражения. Для него характерна удивительная быстрота и оперативность. Мы мгновенно и бессознательно оказываемся захвачены чужим состоянием, которое распространяется и усиливается как цепная реакция. Каналами эмоциональной трансляции являются жесты, мимика, голос, дыхание, мышечный тонус и общая «энергия» чувства. Поэтому зачастую одного раздраженного «крикуна» достаточно, чтобы всем стало плохо, чтобы испортилось настроение.

Еще одна опасность бесконтрольного проявления эмоций — из людей, находящихся в раздражении, возбуждении, легко может образоваться «толпа» — временное сообщество, охваченное негативной (или даже разрушительной) эмоцией по отношению к какому-то лицу, событию, установлениям. Толпа — это «биоэнергетическое образование» с огромной потенциальной уничтожительной силой. У человека в толпе главенствуют эмоции, резко снижается способность критического отношения к себе и другим, наблюдается подавление чувства ответственности за свое поведение и действия. Агрессивность и неспособность, к самоконтролю делают зачастую толпу социально опасной.

Конечно же, эмоциональное заражение может быть и фактором, облегчающим массовое общение. В тех, например, случаях когда кто-то «заражает» окружающих весельем, или спокойствием, или когда толпа охвачена чувством сострадания, соучастия по отношению к комулибо...

Если человек глубоко, на уровне автоматизма, усвоил основные правила культуры выражения чувств и отношений, научился контролировать выплеск негативных эмоций, ничего ужасного в массовом, пусть даже и «обезличенном» общении нет.

Важно также и знание этикетных предписаний поведения в общественных местах.

**Поведение на улице.** Современный цивилизованный человек должен вести себя так, чтобы кроме правил уличного движения, соблюдать и другие, неписанные правила, основанные на нормах поведения и целесообразности.

У нас, в отличие от некоторых других стран, движение правостороннее. Потому, идя по улице, не следует устремляться против общего потока. Встречных надо обходить с правой стороны. Если дорога узкая и плохая, то отступают от правил и предоставляют более удобную часть дороги тем, кто имеет право на привилегии — женщинам, детям, пожилым и больным людям. В случае необходимости мужчина сходит с тротуара. Когда нужно разминуться в узких, тесных местах, переходах, делают это обычно, обратившись лицом к встречному.

Совершенно недопустимо протискиваться через толпу, работая локтями и расталкивая прохожих. Если Вы очень спешите, то к людям, которые мешают вам пройти, обратитесь со словами: «Пропустите, пожалуйста», «Извините, разрешите пройти». Если Вы все же случайно кого-то толкнете, наступите на ногу, обязательно извинитесь, используя одни из «формул вежливости»: «Простите», «Извините, пожалуйста», «Виноват». Когда с такими извинениями обращаются к Вам, следует сказать: «Ничего», «Все в порядке». Не следует отвечать злобно, «делать сердитое лицо», вопить от боли (даже если Вам действительно очень неприятно или больно). Вообще не стоит проявлять никаких негативных эмоций. Даже свои положительные чувства публично выражать не полагается. Следует помнить, что ни ссоры, ни проявления нежности посторонним людям неинтересны, даже неприятны.

Принято, что пакет, сумку, портфель носят в правой руке, чтобы не задевать прохожих. Зонтик или тросточку всегда следует нести вертикально. Если под раскрытым зонтом идут двое, держит его мужчна или младший по возрасту (если только спутник не очень высокий). При этом надо следить, чтобы спутник не промок. При встрече с другими пешеходами следует либо немного отойти в сторону, либо наклонить или приподнять зонт, пропуская прохожих. Эти правила распространяются на всех: и мужчин и женщин, и старших, и младших.

Этикет требует, чтобы мужчина всегда шел слева от женщины. Этот обычай берет начало от общеевропейских правил, имеющих свою историю. Сравнительно не так давно, всего двести-триста лет назад, мужчины не выходили из дому без оружия. У каждого на левом боку висела сабля, рапира или кинжал. Чтобы оружие при ходьбе не ударяло по ногам спутницы, мужчина старался идти слева от дамы. Постепенно это превращалось в обычай. Кроме того, обычно люди обходят друг друга вправо, и считается, что лучше пусть встречный случайно заденет мужчину, чем его спутницу.

Этому правилу в настоящее время не подчиняются только военные, когда они в форме. Чтобы отдавать воинское приветствие встречным военным и не задевать при этом локтем свою даму, правая рука должна быть свободной. Поэтому им удобнее идти не слева, а справа.

Ходить под руку в наше время считается несколько старомодным. Это затрудняет движение, особенно на многолюдных городских улицах. Только на скользком или неудобном месте, а также в малолюдных местах, например, в парке, мужчина может предложить женщине свою руку или поддержать ее за локоть. Также молодой человек может поступить в отношении более пожилого мужчины.

В любом случае, если по улице идут двое, почетное место всегда справа. Слева от начальника идет подчиненный, справа идет более старший по возрасту или положению. Следуя этому правилу, дочь должна идти слева от отца, молодая девушка — слева от пожилого мужчины.

Если идут трое — самое почетное место посередине, следующее по порядку справа, последнее слева.

Женщина, сопровождаемая двумя мужчинами, идет посередине, более пожилой или старший по служебному положению справа от нее. Когда мужчина идет с двумя женщинами, порядок иной. Если точно соблюдать этикет, то посередине должна идти более старшая или уважаемая женщина, а мужчина — слева от нее. Когда женщины, сопровождаемые мужчиной, одного возраста, он должен идти посередине.

Вообще же ходить по улицам по нескольку человек в ряд можно, только когда это не мешает ни пешеходам, ни машинам, когда это позволяет ширина улицы. Если на узком тротуаре идут трое, кто-то один обычно следует сзади, как правило, младший мужчина (или младшая женщина в женской компании).

В наше время считается вежливым, когда при встрече со знакомыми на улице первыми обращаются женщины к мужчинам, старшие к младшим, начальники к подчиненным. Исключения допускаются, когда встречаются хорошие старые знакомые или когда дело не терпит отлагательства, причем, в последнем случае следует извиниться. Но даже самого близкого приятеля не стоит останавливать, если он спешит. С другой стороны, нельзя прерывать остановившего Вас человека, особенно, если он «старше», «выше» в каком-либо социальном смысле. Не стоит подавать виду, что разговор нежелателен. Только в исключительно важных случаях, например, если Вы очень спешите куда-то, можно, извинившись, предложить поговорить в следующий раз.

Правила этикета рекомендуют, что, если Вы хотите поговорить с кем-нибудь на улице, то лучше не останавливаться, а пройти с ним часть пути, попросив предварительно разрешения проводить. Если все же приходится останавливаться, то не следует стоять посредине тротуара, лучше отойти в сторону, к стене дома, чтобы не мешать другим прохожим.

Если Вы, идя со спутником, встретите знакомого, с которым хотите обменяться несколькими фразами, не забудьте извиниться перед своим спутником. Тот, в свою очередь, поздоровавшись вместе с Вами, идет дальше или ждет Вас поодаль, в нескольких шагах от разговаривающих. Современные правила диктуют, чтобы мужчина не оставлял в подобных ситуациях свою женщину одну. Желая остановиться и побеседовать со своим знакомым, мужчина обязан представить его спутнице. В то же время напомним, что женщина не обязана представлять сопровождающему ее мужчине знакомого, с которым повстречались. Но если разговор затягивается, то рекомендуется не оставлять спутника стоять в стороне, следует его представить или предупредить, чтобы он прошел немного вперед.

Разумеется, длительных разговоров на улице, особенно когда идешь не один, следует избегать. Только плохо воспитанный человек может заставить ожидать себя или надолго задержать спешащего человека.

В незнакомом месте случается обращаться к прохожим, чтобы узнать дорогу, местонахождение какого-либо учреждения и т. п. Рекомендуется все же справку или указание получить у милиционера, шофера такси, почтальона или другого официального лица. Лишь если никого из этих лиц нет поблизости, можно вежливо спросить прохожего. Культурный человек никогда не забудет при этом сказать «простите», «извините», «пожалуйста» и затем поблагодарить за помощь. Если Вас о чем-нибудь спросят, следует отвечать коротко и ясно, не запутывая человека длинными объяснениями. И уж совершенно невежливо безучастно пройти мимо или недовольно бросить: «Откуда я знаю?». Если Вы и вправду не можете быть полезным тому, кто обратился к Вам с вопросом, следует вежливо ответить: «К сожалению, я не знаю», «К сожалению, я не могу ничем помочь». Если Вы увидите, что перед Вами иностранец, осведомитесь, хорошо ли он понял Ваши указания. Еще лучше проводить его к месту, откуда он уже сам наверняка найдет дорогу.

Есть на улице — нарушение правил хорошего тона, хотя это все чаще встречается в наши дни. Всегда имеется возможность найти подходящее место, чтобы спокойно перекусить (столовая, кафе, даже уединенная аллея парка или сквера).

Бывает трудно решить вопрос, можно или нет курить на улице. Конечно, с точки зрения этикета от этого лучше было бы воздержаться, но, к сожалению, курение так прочно вошло в обиход, что немногие придерживаются этого принципа. И все же воспитанный человек курит на улице только в укромном месте, стоя или сидя на скамейке. Ни в коем случае не должен курить мужчина, идущий по улице в сопровождении женщины, или стоящий на остановке общественного транспорта. Женщинам же вообще не полагается курить на улице, ни с эстетической точки зрения, ни с точки зрения этикета.

## Поведение в общественном транспорте

В трамвае, автобусе, метро, поезде также необходимо помнить об определенных правилах поведения и общения.

При входе в общественный транспорт пропускают вперед инвалидов, детей, пожилых людей, женщин.

Женщина не должна стараться подняться в вагон трамвая или в автобус первой, пользуясь своим преимуществом и оставляя при этом спутника. Если все же случилось так, что он оказался далеко позади спутницы, ему вовсе не следует нетерпеливо «прорываться» вперед, расталкивая при этом других женщин. Не произойдет ничего ужасного, если на короткое время толпа разделит спутников.

Когда женщина едет с мужчиной, он первым проходит к выходу, прокладывая ей путь, первым выходит, помогая даме сойти. Однако в отношении начальника (разумеется, если он не женщина), с которым довелось ехать, это неуместно.

Сидячие места в общественном транспорте уступают старикам, больным, родителям с грудными детьми, маленьким детям и пожилым людям. Это обязаны делать как мужчины, так и женщины, и, в первую очередь, молодые люди.

Садясь на место, которое Вам уступили, следует обязательно поблагодарить за проявленное внимание. Благодарит и мужчина, если место уступили его спутнице. От предложенного места можно и отказаться, если нужно ехать лишь до следующей остановки. Но все равно стоит сказать слова вежливости и объяснить, почему не воспользовались любезностью.

Женщина, которой уступили место, ни в коем случае не должна усаживать на него своего здорового ребенка, даже младшего школьного возраста.

В большинстве видов общественного транспорта продажа билетов заменена компостированием талонов. Если Ваш спутник пробил талоны или взял билеты для обоих, его следует поблагодарить и не спорить из-за оплаты проезда в случае отказа взять деньги за билет. Когда женщина изъявляет желание оплатит проезд самостоятельно, мужчина не должен вступать с ней в спор.

В наше «бурное» время никто не осудит человека, который пользуясь каждой свободной минутой, читает в пригородном поезде, метро, трамвае. Но важно помнить: нельзя при этом мешать окружающим; газету или журнал читают в сложенном виде, не разворачивая, книгу стараются держать как можно ближе к себе. Не принято заглядывать в газету или в бумаги соседа, чтобы не беспокоить его.

Конечно же, совершенно недопустимо пристально разглядывать своих попутчиков. Если все-таки так случится, и ваш случайный интенсивный взгляд смутит кого-то, надо немедленно отвернуться, может быть, дружески улыбнувшись ему.

Пользуясь лифтом, также следует избегать взглядов в упор друг на друга. В подобной ситуации вообще рекомендуется смотреть только на указатель этажей, но не на спутников.

Есть и пить в общественном транспорте не принято. Это же относится и к курению.

**В такси** лучшее место предоставляется женщине или пожилому мужчине. Почетным обычно считается место рядом с водителем. Но в служебной машине, которой правит штатный шофер, лучшим место принято считать заднее.

Садясь в машину, мужчина открывает дверь и пропускает вперед женщину или более старшего по возрасту и положению. Если едут две женщины и один мужчина, то женщины сидят сзади, а мужчина рядом с водителем.

Первым из машины выходит мужчина; он помогает женщине и более старшему, при необходимости он же помогает вынести багаж. В некоторых странах диктуется необходимостью, а у нас является исключительной галантностью, когда водитель выходит из машины и, открыв дверь с той стороны, где сидит женщина, помогает выбраться ей.

## Поведение в магазинах

Каждый покупатель, невзирая на пол, возраст или общественное положение, должен соблюдать в магазинах очередь. Только в исключительных случаях можно просить у окружающих разрешения купить вне очереди. Это у нас позволено прежде всего покупателям с маленькими детьми, больным и инвалидам.

Продавца, который занят разговором с другим покупателем или что-то подсчитывает, не принято беспокоить вопросами, тем более требовать безоговорочного внимания к себе, своим проблемам. Необходимо подождать, пока продавец не освободится. Причем, к продавцу обращаться в соответствии с правилами вежливости: требовательный тон, надменная поза, грубые выражения оскорбляют в конечном итоге всех участников взаимодействия. Следует помнить, что отрицательные эмоции очень «заразительны». Несдержанность в проявлении раздражения, недовольства в ситуациях большого скопления людей (в данном случае — очереди) чревата «цепной реакцией» агрессии, взаимных обвинений. Даже очень разумному человеку бывает трудно удержать «рули и весла».

С имеющимся в продаже товаром нужно обращаться осторожно, не мять и не трогать вещи или продукты грязными руками. Недопустимо критиковать товар только потому, что он не подходит или Вас не устраивает цена. Ничего страшного нет в том, чтобы признаться, что решили отказаться от покупки или нет соответствующей суммы денег. При этом стоит поблагодарить продавца и извиниться за беспокойство.

В свою очередь, профессиональная этика стоящего за прилавком требует от него полного уважения ко всем покупателям — от мала до велика, предполагает умение и желание предупредительно обращаться с клиентами, помочь им сделать выбор. И всего этого мы как покупатели вправе требовать от продавца — исполнителя своей социальной, профессиональной роли.

## В кафе, столовой, ресторане

В зал кафе, ресторана, любого увеселительного заведения мужчина всегда входит впереди женщины, чтобы найти места и подвести к ним спутницу. Прежде, чем направиться к столику, следует осведомиться у дамы, нравится ли ей это место.

В большом ресторане, где не видно всего зала, или когда сразу не удается найти свободного места, мужчина должен обратиться к официанту или метрдотелю. Если же с самого начала к столу посетителей сопровождает официант, то мужчина пропускает спутницу вперед и следует за ней.

Может быть так, что в кафе или столовой нет свободных столов, но есть места за занятыми. В таком случае следует обратиться к сидящим: «Простите, разрешите сесть?» или «Извините, это место свободно?». Если вы получаете положительный ответ, то принято поблагодарить сидящих и занять место с легким поклоном или кивком. На приветствие уже сидящие за столом также отвечают кивком.

Конечно, приятнее сидеть за столом без посторонних, но правилами этикета не рекомендуется заранее занимать пустующее место, когда зал кафе или столовой переполнен. Говорить, что места заняты, когда на самом деле это не так, для того, чтобы избавиться от чужих людей — очень некрасиво. Другое дело — зарезервировать место для знакомых, которые должны прийти позднее. В ресторанах или кафе, где народу не слишком много, это допустимо и правильно, но там, где масса посетителей (например, в закусочной, в студенческом кафе, в буфете при учреждении и т. п., особенно в часы обеденного перерыва) этого делать не следует. В этих случаях действует правило: кто приходит первый, тот и занимает место. Никогда не стоит стараться во что бы то ни стало получить место, которое уже занято для кого-то. Даже если вы этого добьетесь, неужели будет приятно сидеть с разгневанной компанией? Не лучше ли подождать или попросить официанта найти вам место, либо даже уйти, не затевая ссоры?

Случайным соседям по столу представляться не стоит, даже если завязался общий разговор. Исключения бывают, когда беседа переходит на личные темы, когда окажется, что у вас есть общие интересы, или же возникает необходимость продолжить знакомство.

В местах общественного питания проходящих мимо стола знакомых, даже женщин и начальников, приветствуют не вставая. Только в тех случаях, когда вы хотите оказать знакомому особое почтение, стоит привстать с места. Так обычно поступают в отношении людей, значительно старших по возрасту.

Если знакомый остановится возле стола, чтобы перекинуться несколькими словами, представлять его не нужно. Подошедший должен легким наклоном головы или же соответствующими словами — «Добрый вечер!», «Здравствуйте» и т. п.— поприветствовать сидящих за столом, которые отвечают ему тем же. Такие разговоры должны быть краткими. Если же беседа затягивается, правильнее будет пригласить знакомого к своему столу или, извинившись перед остальной компанией, отойти для продолжения разговора к его столу или в холл.

С другой стороны, увидев за столиком известных Вам людей не всегда можно к ним подходить, даже если в зале нет свободных мест. Как поступить в каждом отдельном случае, зависит от степени знакомства и ситуации. По крайней мере не стоит спрашивать разрешения присесть у приятеля, если он находится в обществе постороннего человека, особенно женщины или пожилого мужчины. Без особой необходимости не рекомендуется останавливаться возле столика друга, если он не один; при этом обязательно следует извиниться и не затевать долгой беседы.

Когда вы приглашаете кого-либо присоединиться к вашему обществу, то должны его представить всем спутникам. Подошедший — мужчина это или женщина, молодой или пожилой человек, подчиненный или начальник — стоит. Мужчины, сидящие вместе с Вами, поднимаются из-за стола, женщины остаются сидеть. Когда подходит женщина, которую представляют компании, встают все — и мужчины и женщины.

Отказаться от приглашения сесть за столик можно только по очень уважительной причине: если вы пришли не один или ждете кого-то.

За столом наиболее удобные места предоставляются пожилым людям, или женщинам, или тем гостям, кого вы пригласили. Постарайтесь сделать так, чтобы гость сидел у стены. Наукой доказано, что человек чувствует себя скованно, у него повышается частота дыхания, сердцебиение и мозговое давление, если он сидит спиной к открытому пространству, особенно если там происходит постоянное движение. Конечно, по-возможности и для себя не стоит выбирать место спиной к входной двери или к окну, особенно на первом этаже здания.

Современный этикет рекомендует, чтобы женщина сидела справа от мужчины или против него. Когда столики маленькие, предпочтительно расположиться друг против друга или хотя бы так, чтобы не тесниться с одной стороны. Психологи советуют, не усаживаться на противоположных концах длинного прямоугольного стола. Не лучшим вариантом для дружеской беседы является и так называемая «независимая» позиция сидящих — через стол, на разных его концах, через угол.

Перед тем, как сесть, мужчина выдвигает стул и пододвигает его своей спутнице. Так же он поступает, когда женщина выходит из-за стола. Вообще мужчины садятся за стол только после того, как займут места все женщины или старшие. Но если подобный знак внимания может причинить беспокойство находящимся рядом, от него воздерживаются. Все зависит от конкретной ситуации.

Согласно этикету, вежливый мужчина, прежде чем выбрать блюда самому, протянет меню соседке по столу (даже посторонней) или мужчине, старшему по возрасту. Таким же образом следует поступить и молодой девушке по отношению к старшей женщине или пожилому мужчине. Приглашенным (будь то женщина или мужчина) угощающий может предложить блюдо или напиток, не подавая меню. Лицо, официально выступившее с приглашением в ресторан, может без дополнительных обсуждений заказать для всех одно и то же.

Обычно же женщина или другие почетные гости сообщают о своем выборе мужчине или угощающему, который и заказывает блюда официанту. Если в меню имеется неизвестное Вам блюдо, напиток, то можно посоветоваться со спутниками или поинтересоваться у официанта, что оно собой представляет. Кстати сказать, если вы рискнули заказать нечто новое без предварительных советов, то надо постараться съесть это кушанье или выпить напиток.

Иногда в учреждениях общественного питания возникает необходимось попросить с соседнего столика меню, соль, горчицу и проч. Все это делают мужчины, находящиеся в женском обществе, и более молодые — в обществе старших.

Пришедшую без спутника женщину в ресторане или кафе, по возможности, обслуживает официант. Вообще же обычно мужчина обслуживает свою спутницу. Но и женщина может ухаживать за мужчиной, если они близкие люди или хорошо знакомы. Она, например, может подавать блюда и класть на тарелку кушанья своему жениху, мужу, отцу, другу или брату.

Освежающие и алкогольные напитки всегда наливают мужчины, в хорошем ресторане — официант. Женщины делают это только в женском обществе, при отсутствии обслуживающего персонала.

Хороший официант не заставляет себя долго ждать, а замечает сам, когда и к кому нужно подойти. Но если Вам все-таки потребовалось подозвать официанта, подождите, когда он окажется недалеко от вашего стола и сделайте жест рукой — он его поймет. Не следует стучать ножом по тарелке или стакану, щелкать пальцами, кричать «алло», звать через весь зал: «Официант!» или «Сколько с меня?»

Недостатки в обслуживании или в качестве еды не обязательно обходить молчанием, но делать замечания, просить переменить прибор или блюдо нужно спокойно, не привлекая внимание сидящих за соседними столами. Следует помнить, разумеется, что предъявляемые требования должны соответствовать разряду предприятия общественного питания.

Что касается правил поведения за столом, обращения с приборами и с едой, то они такие же, как дома или в гостях.

Правила этикета вполне допускают, что каждый сам оплачивает свой счет в кафе, закусочной, в столовой. В некоторых случаях вполне естественно желание женщины платить за себя, например, если она не была специально приглашена на ужин или обед, а встретила знакомого уже в кафе. Женщина должна заранее, до оплаты счета, сообщить об этом спутнику, чтобы не спорить в присутствии официанта. А расчет выглядит так: когда подходит официант, женщина напоминает ему заказанные ею блюда и получает свой счет, партнер — свой. Мужчина может взять на себя оплату стоимости спиртных напитков.

За приглашенных всегда платит пригласивший. При этом гости ни в коем случае не должны вмешиваться и комментировать переговоры с официантом.

В последнее время все больше утверждается правило, что проверка счета — не мелочность, а соблюдение элементарного порядка. В случае ошибки следует тихо сказать об этом официанту. Если неточность допустил тот, кто оплачивает счет, он тут же должен исправить свою ошибку, извинившись при этом. Давать или не давать официанту или швейцару «чаевые» вопрос, который решается в зависимости от ситуации, от ваших возможностей. В хороших ресторанах, например, в сумму счета включается и плата «за обслуживание» (обычно от 2 до 10%). Обычно «на чай» дают обслуживающему персоналу тогда, когда они выполняют какие-либо особые поручения, то есть за не входящие в обязанности данного работника, вызов такси, за покупку сигарет, которых нет в меню, и т. п. Во всяком случае давая «чаевые», не следует впадать «в купечество», необоснованно бросая деньги направо и налево.

Желание уйти из ресторана или кафе выражает обычно тот, кто был инициатором встречи. Во всех других случаях — старший или женщина. Возможны, конечно, и другие исключительные ситуации, когда первым предлагает покинуть заведение общественного питания тот, кто спешит, независимо от пола, возраста и общественного положения. С сидящими за столом знакомыми и незнакомыми людьми всегда следует попрощаться. Знакомые мужчины при этом встают. Незнакомые могут не вставать, даже если перед этим велся общий разговор.

**В кинотеатре, на выставке, на лекции, в музее, в библиотеке** поведение людей также регламентируется определенными нормами и правилами. Основное правило: вести себя надо так, чтобы не мешать окружающим.

В кинотеатр следует приходить до начала фильма. Если вы знаете, что ваши места в середине ряда, нужно постараться занять их заранее, чтобы не тревожить других зрителей. Если все же приходится побеспокоить сидящих, перед ними следует извиниться и попросить пропустить вас. Скажите занимающему место с края: «Разрешите, пожалуйста, пройти», остальным говорить ничего не надо, рассыпаться в благодарностях излишне и неуместно. Проходить на свое место нужно всегда лицом к сидящим. Мужчина проходит первым и обычно сидит по правую руку женщины. Но если его место окажется более удобным, например, если оттуда лучше виден экран, то внимательный мужчина уступит его даме.

Вставая и садясь, следует избегать шума. Сиденье кресла придерживают рукой. Занимать оба подлокотника невежливо, всегда стоит подумать о том, что и сосед хочет облокотиться.

Необходимо помнить, что у нас в кинотеатрах не принято курить. Считается бестактным есть во время фильма. Нельзя шуршать конфетными бумажками, громко жевать жевательную резинку, щелкать замком сумочки и т. п.

Если Вы по какой-либо причине опоздали, то в кинотеатре принято встать возле двери, осмотреться и бесшумно сесть на ближайшее свободное место. Иногда опоздавших направляют на балкон, или же билетер помогает им разместиться на свободных местах.

Во время киносеанса не следует делиться своими впечатлениями, давать громкие комментарии действиям актеров на экране. Аплодировать либо как-нибудь иначе выражать свое удовлетворение или неудовлетворение также не принято. Исключение делается только на презентации фильма или торжественном просмотре картин, когда присутствуют сами актеры. Только в этом случае аплодисменты будут выражением благодарности артистам за их игру, режиссеру — за его постановку.

При посещении концертов придерживаются тех же правил, что и в кинотеатре. Правда, сегодня на гала-концертах, на выступлениях рок-певцов и музыкантов в больших залах допускается бо́льшая свобода для зрителей: ритмичные аплодисменты во время исполнения произведения, возгласы, топот, вставание с мест и т. п. Но следует помнить, что такое поведение оправдано только в определенных ситуациях и для молодежи.

При посещении музеев и выставок, как правило, оставляют в гардеробе вместе с верхней одеждой зонты, портфели, пакеты и т. п. В выставочные залы входят тихо, стараясь не беспокоить других. При осмотре произведений не становятся чересчур близко к нему или перед другими посетителями.

Разумеется, не принято громко разговаривать, смеяться, кашлять и т. д. Запрещается трогать руками экспонаты.

Если вы следуете по музею в сопровождении экскурсовода, то его объяснения следует слушать молча, даже в том случае, когда они кажутся вам неинтересны. Если у вас возникают вопросы, задавать их нужно во время паузы. Культурный человек не выражает шумно своих восторгов в адрес знаменитых произведений и не щеголяет своей эрудицией в области искусства. Впечатлениями можно обмениваться только со своими спутниками, тихо и сдержанно, стараясь не привлекать внимания окружающих.

На вернисаже (открытие выставки картин или скульптуры) громкие замечания допустимы в том случае, когда они выражают одобрение. Если художник знаком вам, принято подойти и поздравить его, но ни в коем случае не сравнивать его творчество с другими художниками — современниками. Если он вам не знаком, тоже можно подойти и поздравить — ему это будет приятно.

Воспитанный человек всегда воздерживается от выражения своего негативного или пренебрежительного отношения к художнику и произведению. В высказывании своих впечатлений, даже знакомым и друзьям, следует быть сдержанным и осторожным.

Отметим, что современные правила хорошего тона не запрещают женщине посещать кино, музеи, вернисажи в одиночку. Но если она идет с мужчиной, то он должен заботиться о ней и оказывать все предписанные этикетом знаки внимания.

Главное правило поведения в библиотеке и на лекции, как и во всех описанных выше ситуациях — стараться не мешать окружающим. Вежливость в обращении к другим, сдержанность в выражении эмоций, внимание к «старшим» в возрастном или социальном отношении людям должны быть основой поведения в любых общественных местах.

### Поведение на вечере танцев

В наше время танцы в общественных местах остаются популярными, особенно среди молодежи. Современный этикет требует, чтобы пришедшие или приглашенные на вечер танцев придерживались некоторых общих правил.

На открытом вечере танцев (в клубе, в баре, на танцплощадке, на маскараде) мужчина должен выбирать партнершу незаметно, не окидывая с ног до головы каждую женщину взглядом. Не принято приглашать на танец издали, какими-нибудь знаками. Ясно, что уважающая себя женщина, знакомая с правилами приличия, никогда не ответит согласием на кивок или подмигивание и не примет приглашения.

Женщина выражает свое согласие дружелюбным взглядом и кивком головы. Оскорбительна милостиво-надменная или заносчивая гримаса, которую позволяет себе плохо воспитанная девушка. Лучше спокойно и скромно отказаться от танца.

Если женщина уже обещала этот танец кому-нибудь другому, то она приветливо благодарит пригласившего и говорит: «Благодарю, этот танец уже обещан», или «К сожалению, этот танец я уже обещала». В таком случае мужчина кланяется и удаляется. Если он обязательно хочет танцевать с этой партнершей, то приглашает ее вторично. После второго отказа он должен понять, что больше настаивать не следует.

Обещанный танец обязателен для того, кто его обещал. Если женщина пришла не одна (с матерью, отцом, братом, другом, знакомым и т. д.), то приглашающий должен прежде всего поклониться сопровождающим даму лицам и спросить по старой традиции: «Разрешите пригласить вашу даму?», или просто: «Разрешите?»

Направляясь к танцевальному кругу, мужчина пропускает свою даму вперед, а если есть место, то идет рядом, по правую руку дамы.

Можно танцевать молча, но все же будет вежливым выразить свое уважение к партнеру и немного поговорить с ним. По старым правилам, мужчина начинал разговор первым.

Менять партнера во время танца можно только в кругу знакомых и на маскараде. На открытых вечерах или торжественных балах этого не делают.

После окончания танца мужчина провожает свою даму на место.

Иногда на вечерах объявляют так называемый дамский танец, на который приглашают дамы. В первую очередь женщина приглашает на этот танец своего партнера или мужчину, с которым она уже танцевала, либо своего хорошего знакомого. Мужчина обязан принять приглашение.

Закрытым вечером называется празднество, устроенное организацией, предприятием, клубом и т. п., куда можно попасть только по пригласительному билету, а так же семейный праздник.

На таком вечере мужчина не приглашает танцевать незнакомых женщин. Если мужчина танцует весь вечер с одной дамой, это считается невежливым. Согласно правилам вежливости, он должен сначала танцевать с обеими соседками по столу, а затем и с другими знакомыми дамами.

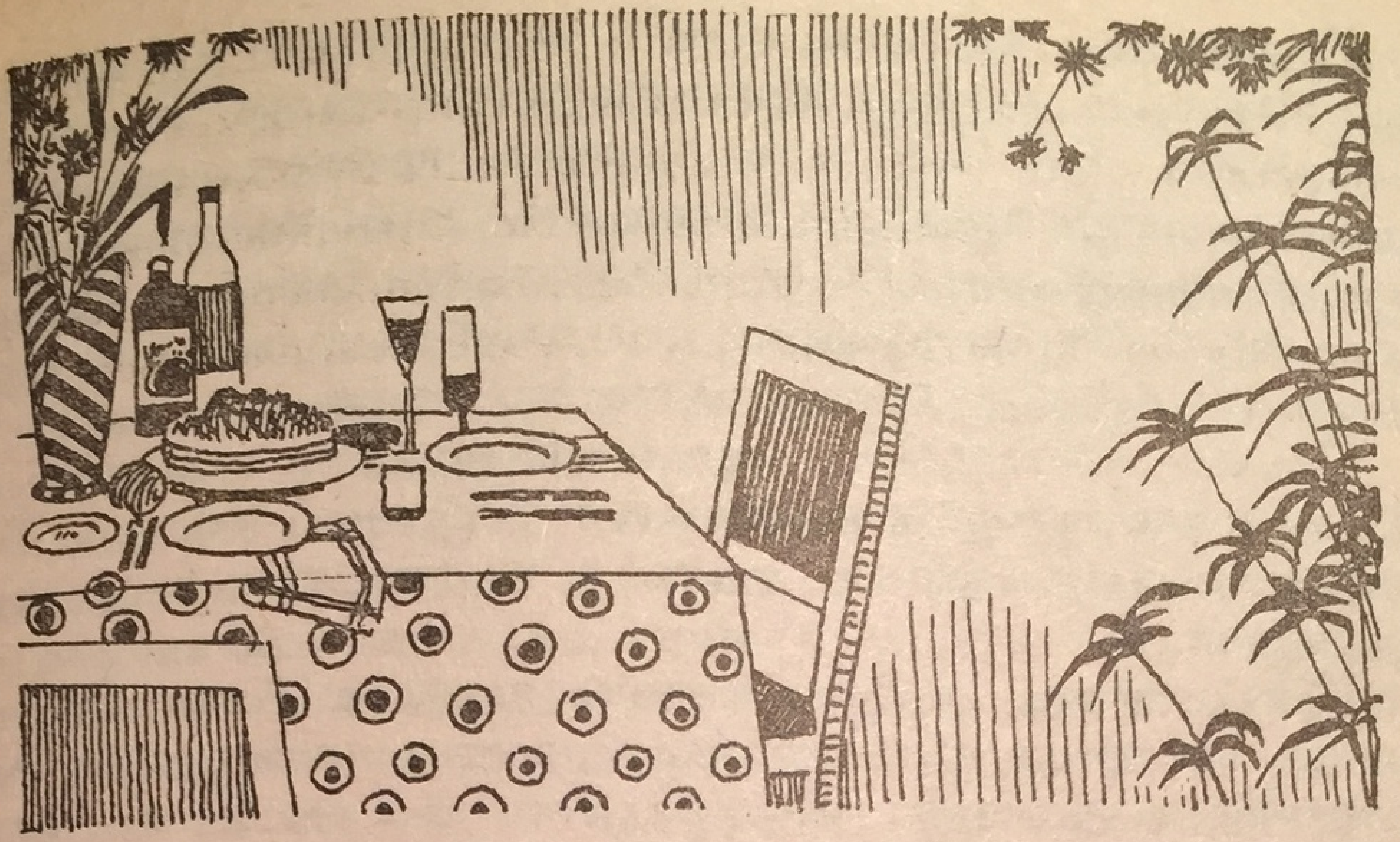
Женщина на закрытых вечерах (в отличие от открытых) должна обосновать отказ от танца, например: «Благодарю, но к сожалению, я этот танец уже обещала» или «Спасибо, но я устала и хочу отдохнуть». После отказа ей не подобает танцевать этот же танец с другим партнером.

На закрытом вечере танцев, независимо от того, танцуют под оркестр, магнитофон или радио, ждут, пока хозяин или виновник торжества не откроет танцы. Как правило, на первый танец он приглашает самую пожилую и уважаемую из присутствующих дам, а его сосед — супругу хозяина. Мужчины — гости, в свою очередь, обязаны хотя бы раз пригласить хозяйку и ее дочерей.

Долгом вежливости мужчины является проводить домой свою соседку по столу, если она пришла на закрытый вечер одна. Невежливо, если мужчина не находит времени, чтобы подождать вместе со своей спутницей транспорта.

Таковы, в целом, предписанные правила поведения в общественных местах, которые делают посещение последних как более приятными, так и более безопасными.

* * *



# Глава 7. Застольный этикет

**Сервировка стола**
**Как рассадить гостей**
**Что и как едят**
**Что и как пьют**

Застолье, совместная трапеза издавна является неотъемлемым эпизодом многих праздников и ритуалов, в том числе ритуала приема гостей.

По сравнению с другими правилами этикета, у застольных обычаев самый непостоянный и длительный путь развития. Было время, когда в так называемом «высокопоставленном» обществе пищу брали руками из общей миски. Было время, когда духовенство категорически противилось использованию вилок, считая их «орудием дьявола». Когда-то удовлетворение от еды и похвалу хозяину выражали громким причмокиванием и рыганием. То, что в наши дни считается неприличным, когда-то считалось проявлением вежливости.

С течением времени изменилось многое — и правила сервировки, и порядок организации застолья, и понятия вежливости. Но, как и в прежние времена, совместное принятие пищи призвано скреплять связи между людьми, объединять собравшихся за столом, предупреждать вражду. Не менее важная функция застолья — приобщать «пришельца» (гостя) к дому, делать его «своим».

Однако обстановка застолья и правила поведения за столом существенно различаются у разных народов. Это зависит и от культурных обычаев, вкусов, и от национальной кухни.

Как известно, у большинства народов Азии принято сидеть во время еды на полу, застеленном циновками, коврами, подушками; издавна есть за высоким столом считалось привилегией лиц, пользующихся особым почетом. В славянской культуре, напротив, вкушение пищи за высоким столом издревле воспринималось как черта «правильного», а позже — христианского поведения. Положение на земле или на полу расценивалось как отказ от этикета или свидетельство самого низкого социального статуса («поза нищего, просящего милостыню»).

В славянской традиции стол символически уподобляется церковному престолу («Стол — это престол Божий» — гласит народная поговорка), который, в свою очередь, символизирует небесный престол, трон Бога. Именно поэтому к столу было особо почтительное отношение и у восточных, и у западных славян. На стол, к слову, не разрешалось помещать посторонние предметы, стучать по нему ложкой или рукой. Застольное поведение также строго регламентировалось, от сотрапезников требовалось вести себя «благочестиво», «как в церкви». Древний обычай, который, однако, сохранялся на Руси повсеместно вплоть до XIX века, предписывал постоянно держать на столе хлеб как символ почтения (а когда-то жертвоприношения) божеству и как свидетельство благополучия дома («Дар Божий»). В соответствии с этими представлениями трапеза всегда организовывалась таким образом, чтобы представить пищу как дары, исходящие от Бога. Молчание за столом служило признаком благочестивого, набожного поведения. Всем известная пословица: «Когда я ем, я глух и нем» — в переводе на язык традиционных представлений, видимо, означает, что человек во время еды как бы умирает для этого мира.

Ни в коем случае не полагалось ругать еду, «любую пищу нужно принимать с благодарностью, восхвалять дар Божий», а тогда — говорилось в «Домострое»,— «даже горечь превратится в сладость».

Известно также, что символика стола у славян сложным образом соотносилась с идеей пути: стол как центр жилища являлся и начальной, и конечной точкой любого пути в жизни человека («На столе рождаются, со стола провожают в последний путь»).

Сколь бы сильно ни отличались современные правила поведения за столом от прежних, все же связь некоторых теперешних обычаев «с корнями» очевидна. Так, например, до сих пор в России отдается дань уважения столу; у нас любят долго посидеть за трапезой; предпочитая именно угощение за столом, а не фуршет или шведский стол. Характерно также, как отмечают многие иностранные гости, что в России больше, чем в других странах, за столом говорят о качестве пищи, отмечая достоинства угощения, обсуждая рецепты (то есть, по существу, восхваляя пищу и вознося благодарности хозяйке). До сих пор сохраняется обычай провожать в дорогу, в дальный путь и встречать человека застольем, выпивать «на посошок», приговаривать при питье «ну, поехали».

Конечно, современный застольный этикет лишь в незначительной степени несет на себе отпечаток традиционных славянских обычаев и ритуалов. Основные правила сервировки стола, рассаживания гостей, обращения со столовыми приборами одинаковы почти во всех странах. Правила эти базируются на требованиях гигиены, целесообразности, на взаимном внимании сотрапезников и на современных эстетических канонах. Многие из них составляют тот пласт этикетных норм, которые необходимо освоить и соблюдать автоматически, чтобы чувствовать себя комфортно в любых застольных ситуациях — и дома, и в ресторане, и на дипломатическом приеме.

Как же приготовить и **сервировать** праздничный стол?

Центром внимания на любом семейном торжестве, празднике всегда бывает уставленный яствами стол. Изящество и целесообразная простота — вот что во всех случаях должно быть положено в основу приготовления стола.

Стулья размещают таким образом, чтобы расстояние между тарелками двух соседних мест было 60—80 см. Для банкета, званого обеда или ужина, устраиваемого дома, скатерти обязательно должны быть белыми, безукоризненно выглаженными. Скатерть должна покрывать весь стол целиком, свисая во все стороны симметрично сантиметров на 20. Для завтрака, чайного и кофейного столов, а также, если праздничный стол накрывается в саду, на природе, можно употреблять скатерти пастельных тонов или пестрые, тканные. В соответствии с расцветкой скатерти подбираются и салфетки, которые складывают вчетверо, треугольником или веером и помещают на индивидуальную хлебную или мелкую тарелку, находящуюся слева от основной.

В настоящее время руководствуются следующими правилами сервировки стола. Вся посуда должна располагаться по прямой линии, края основных тарелок, а также столовых приборов отстоят от кромки стола на 1—2 см. Приборы раскладываются в таком порядке, как их будут употреблять для разных кушаний, при этом те, которые понадобятся раньше, находятся дальше от тарелки, откуда их удобнее брать. Ножей и вилок никогда не кладут на стол более трех пар; если сервируется большее количество блюд, соответствующие приборы приносятся позднее.

Ножи кладут справа от основной тарелки, лезвием к ней. Дальше всего — нож для закуски, ближе — нож для рыбы, еще ближе к тарелке — нож для основного горячего блюда. Вилки располагают слева, зубцами вверх, в той же последовательности, что и ножи, так, чтобы вилка для основного блюда лежала ближе всего к тарелке. Десертный ножик и вилочка для пирожного кладутся перед тарелкой параллельно краю стола так, чтобы ручки находились с той стороны, с которой их будут брать. Суповая ложка может быть положена справа от тарелки, правее последнего из ножей. Все ложки кладутся на стол выпуклостью вниз.

Хлебную тарелку ставят слева от основной. Мисочки с салатом (готовые порции) находятся также слева, но дальше от края стола.

Перед тарелкой полукругом расставляют стаканы и рюмки в следующей последовательности, справа налево: фужер для минеральной воды, бокал для шампанского, бокал для красного вина, бокал для белого вина, рюмки для водки, коньяка, аперитива. Важно, чтобы бокал, который понадобится раньше, стоял крайним справа и т. д. Следует учитывать также, что, чем крепче напиток, тем меньше должна быть рюмка. Для сока, воды, освежающих напитков используют узкие бокалы, либо так называемые лимонадные стаканы. Бокал для шампанского, как правило, высокий, выглядит как узкий стройный кубок либо представляет собой широкую чашу. Для сладких и десертных вин выбирают бесцветные бокалы на ножке тюльпанообразной формы, для сухих красных вин — тоже в форме тюльпана, но большего размера и с более широкой верхней частью. Бокал для белого вина должен быть еще больше и на более высокой ножке, бесцветный или слабоокрашенный. Водочные рюмки могут быть как толстостенными без ножки, так и тонкими на ножках. Коньяк в последнее время принято наливать в большие бокалы, сужащиеся кверху, в них лучше ощущается аромат напитка. Коньяк в этом случае наливают на самое донышко. Для ликера используют специальные бокалы средней величины, прозрачные, широкие, часто — на хрупких высоких ножках. Пунш наливают в бокал с ручкой.

Около каждой тарелки должно стоять максимально три рюмки или бокала, не считая фужера для воды.

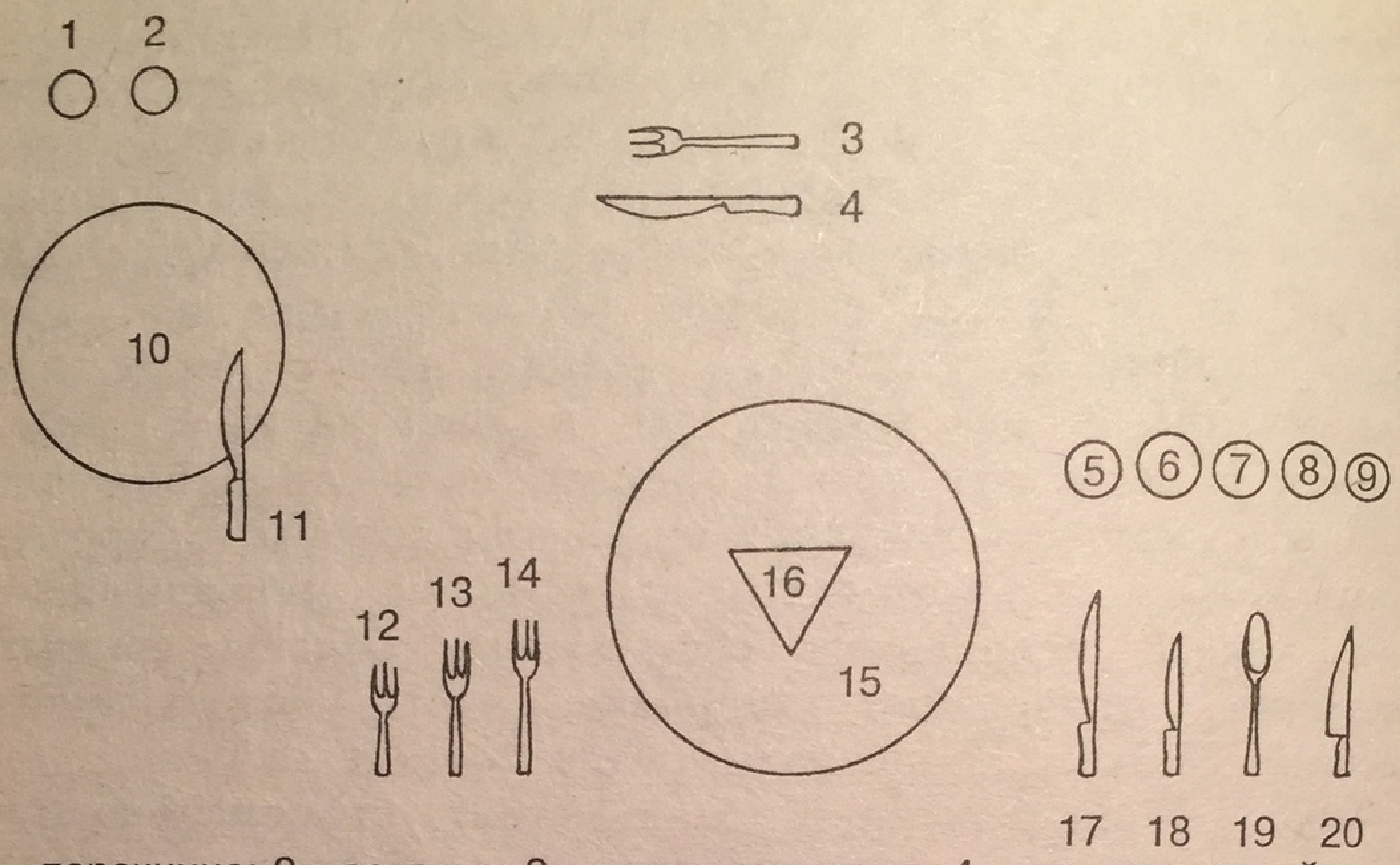
Когда подают чай или кофе, чашку с блюдечком ставят на расстоянии приблизительно 4 см от края стола. Чашка должна быть повернута ручкой вправо; ложка помещается на блюдечке справа от чашки. Левее, но ближе к краю стола ставится тарелка для пирожных, на которую кладут салфетку, а рядом справа — ложка или вилка для пирожного.

Схемы сервировки стола на одного человека приведены на рисунках 1 и 2.

Приборы со специями размещают на середине стола через определенные интервалы или ставят напротив хлебных тарелок. Соль и горчица сервируются с соответствующими ложечками. Салатницы, соусники перед подачей на стол ставят на закусочные тарелки. Впереди соусника на ту же тарелку ручкой вправо кладут ложку. Если салат подают в вазе, то салатную или столовую ложку кладут на салат углублением вниз. Масло сервируется со специальным ножом.

К каждому из предлагаемых блюд предусматривают приборы для раскладки, за исключением натуральных овощей, которые подают целыми. Чаще всего для раскладывания используют специальные или столовые ложку и вилку, при этом кладут в блюдо вилку зубцами вниз, а на нее ложку углублением вниз. Ручки приборов должны немного выступать за борт посуды. При раскладке вилку держат сверху, а ложку снизу, а затем приборы укладывают на блюдо в первоначальное положение.

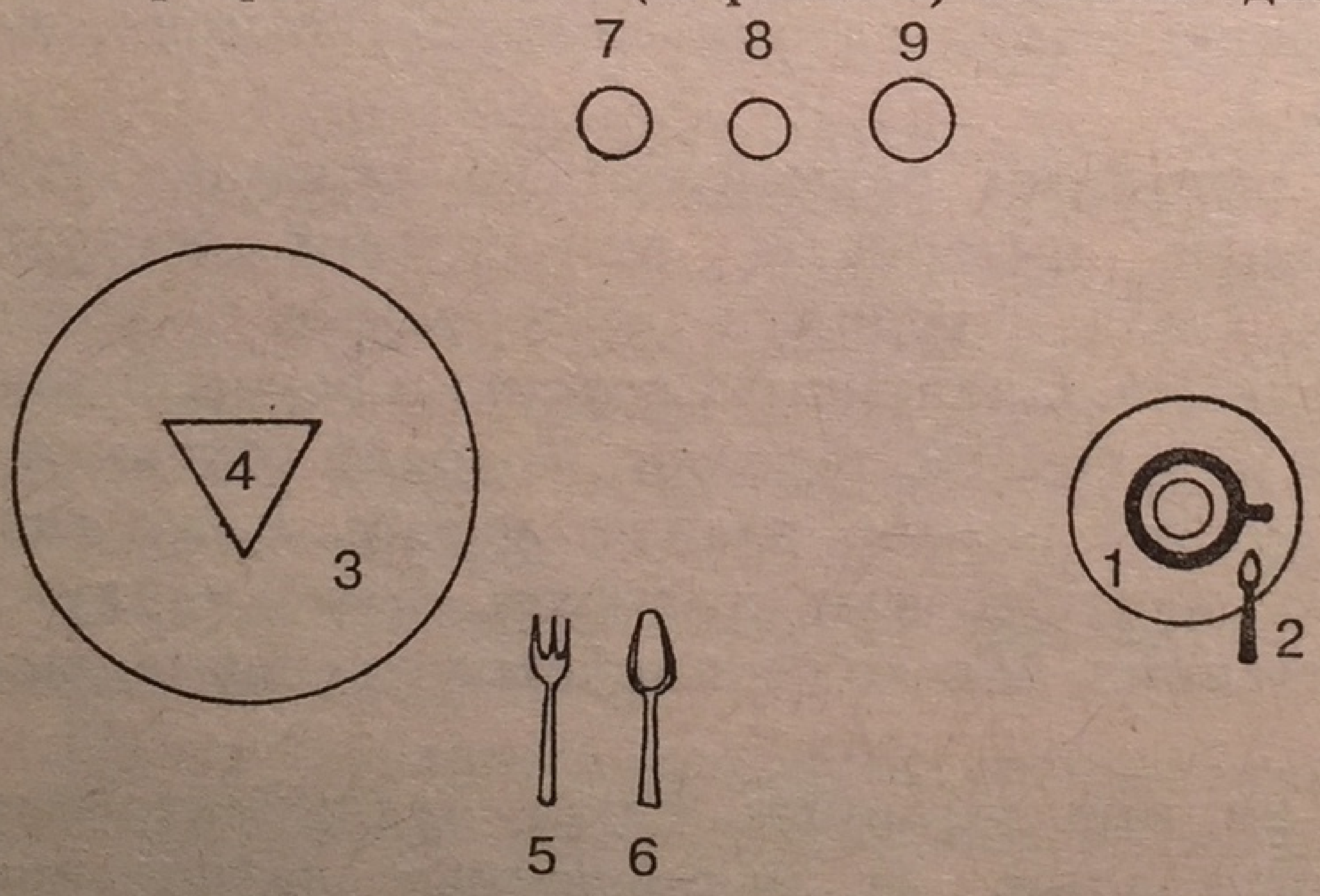
### Полная сервировка стола на одного человека



1 - перечница; 2 - солонка; 3 - вилка десертная; 4 - нож десертный; 5 - фужер; 6 - бокал для шампанского; 7 - рюмка для красного вина; 8 - рюмка для белого вина; 9 - рюмка для водки; 10 - тарелка хлебная; 11 - нож для масла; 12 - вилка закусочная; 13 - вилка рыбная; 14 - вилка столовая; 15 - тарелка подставочная; 16 - салфетка полотняная; 17 - нож столовый; 18 - нож рыбный; 19 - ложка столовая; 20 - нож закусочный.

Рис. 1

### Сервировка чайного (кофейного) стола на одного человека



1 - кофейная (или чайная) чашка с блюдцем; 2 - чайная ложка; 3 - тарелка для пирожных; 4 - салфетка; 5 - вилка десертная; 6 - ложка для пирожных; 7 - фужер; 8 - рюмка для ликера или десертного вина; 9 - бокал для шампанского или коньяка.

Рис. 2.

Когда праздничное угощение устраивается в домашних условиях, хозяйки часто используют подсобные или сервировочные столы, на которые помещают все, что не поставлено на основной, но может понадобится позднее: чистые тарелки, столовые приборы, пирожные, напитки и др. Суп из супника также разливается за сервировочным столиком.

Такие напитки, как соки, квас, морс подают на стол в кувшинах. Спиртные напитки ставят на стол в бутылках с этикетками. Бутылки открывают заранее, за исключением шампанского, а также особо выдержанных марочных вин, которые можно откупорить за столом в кругу близких друзей. Водку, а также домашние наливки, вина можно подать в графине. Освежающие газированные напитки, минеральная вода размещаются на столе в закупоренных, тщательно вытертых бутылках.

Конечно, не всегда есть возможность в точности соблюсти все описанные правила сервировки. Но важно, чтобы стол выглядел аккуратно и красиво, чтобы всем гостям хватало посуды и столовых приборов.

Праздничное настроение в ситуации застолья в большой степени зависит не только от хорошо накрытого стола и красивой посуды, но и от так называемых «мелочей», украшений. Часто торжественный стол украшают цветами. Ставить их следует в соответствующей вазе и в удобном месте, совсем не обязательно посредине стола. Цветы не должны заслонять собой ни блюда, ни людей, сидящих напротив, поэтому лучше использовать низкие вазы, хрустальные или керамические. Не следует выбирать крупные и резко пахнущие цветы. В зависимости от времени года можно использовать для украшения стола декоративную зелень, листья, цветущие ветви вишни, черемухи, злаки, веточки сосны или ели. Если за праздничным столом есть место, можно по левую сторону от каждого прибора поместить небольшую вазочку с несколькими цветочками или маленькими зелеными веточками.

В последнее время все чаще у нас обращаются к давней традиции украшать стол горящими свечами, создающими торжественный или романтический настрой и уют.

Декоративно могут выглядеть и карточки для гостей, расставленные на столе, особенно если они украшены какимнибудь рисунком, остроумной надписью, афоризмом или веточкой ели, брусники и т. п.

Каких-то определенных правил украшения современного стола не существует. Здесь прежде всего проявляются вкус и творчество хозяйки.

## *Как рассадить гостей*

Размещение во время трапезы во многих культурах с давних времен связано с членением жилища на части, наделенные различным символическим значением: более почетную и менее почетную, мужскую и женскую, правую и левую. Порядок рассаживания за столом всегда в той или иной степени выявлял субординацию сотрапезников, давал наглядную модель половозрастной и социальной стратификации собравшихся. Вспомним хотя бы для примера известную картину Леонардо да Винчи «Тайная вечеря». При размещении за столом, как правило, выделяется центральное место («красный угол»), «вверх» и правая сторона означают более высокую престижность человека, а «низ» и левая сторона — более низкую.

У восточных славян всегда наиболее почетным считалось место во главе стола, под иконами. Там обычно сидел глава семьи или почетный гость. После принятия христианства старались следить, чтобы хозяин садился не прямо под иконами, а немного отодвинувшись, как бы оставляя место для Бога. Гостя сажали рядом, но никогда не вблизи двери, и тем более спиной к выходу. Этим, во-первых, подчеркивалось уважение, а во-вторых, создавались условия для того, чтобы гостя легче можно было задержать (вспомним, что уже говорилось ранее об обычае русских долго сидеть за столом во время обрядовых трапез).

По сторонам от хозяина садились старшие мужчины, за ними — младшие, на самом дальнем и «нижнем» конце стола — женщины, тоже в порядке старшинства. Тем же, кому не хватало места за столом, ели «в посудах» на лавке или возле печи. «Женщин потчуют и приветствуют всегда после мужчин, от лучших кушаний им достаются одни остатки» — отмечали французские этнографы.

В допетровские времена в русских городах и в некоторых провинциях было принято, чтобы женщины только подавали кушанья на стол, обслуживали гостей, а сами ели позднее в своих покоях. То есть на Руси, по-существу, было такое же разделение дома на мужскую и женскую половину, какое характерно для стран Востока. Историки считают, что это является следствием насаждения чуждой древним славянам культуры во времена монголо-татарского ига.

Под влиянием петровских реформ на порядок размещения за столом все большее влияние стали оказывать европейские нормы поведения, которые, впрочем, также предполагают субординацию сотрапезников и задают определенный «сценарий» угощения. Начиная с XVII в. мужчины и женщины на празднествах находились вместе, но занимали разные стороны: хозяин угощал мужчин, а хозяйка — женщин. Известен и другой способ рассаживания: с одной стороны — по старшинству — мужчины, с другой, напротив них — женщины. Позже женщины, как правило, пожилые, могли даже занимать почетные места за столом во время определенных обрядов: кума на крестинах, крестная мать одного из молодых на свадьбе и т. п.

В настоящее время также придерживаются определенного, более или менее строгого порядка рассаживания гостей.

Чаще всего во главе стола — хозяева или «виновники торжества» (именинник, молодожены, юбиляры). Особо почетных из приглашенных гостей сажают на почетные места. Такими считаются места хозяина и хозяйки, как по правую, так и по левую руку от них.

Хозяева могут сидеть рядом или друг против друга, на противоположных концах прямоугольного или круглого стола. В последнем случае по обе стороны каждого из них могут находиться особо уважаемые в данном обществе гости; дама при этом сидит по правую руку хозяина, а «почетный» мужчина — по левую руку хозяйки.

В отсутствии женщин первым считается место справа от хозяина, вторым — слева от него.

Женщина не сажается рядом с женщиной, муж — с женой (за исключением молодоженов и юбиляров). Мужчины, как правило, садятся не рядом со своими дамами, а визави.

Женщину, которой в кругу приглашенных хотят оказать особое почтение, ведет к столу хозяин, а мужчину, присутствие которого высоко ценят,— хозяйка.

Если приглашенных рассаживают за двумя столами, то хозяин садится за один стол, хозяйка — за другой. Детей, а иногда и просто гостей помоложе можно поместить за отдельный стол, который находится рядом или же в другом помещении. Независимо от своего возраста, хозяева всегда остаются за столом старших гостей.

При большом количестве приглашенных их стараются рассадить так, чтобы рядом оказались люди, имеющие некоторые общие интересы, что позволит им вести беседу между собой. На особо многолюдных празднествах, банкетах и приемах все чаще используются карточки с фамилиями приглашенных, которые кладутся на предназначенные гостям места за столом.

Наиболее типичные варианты рассаживания гостей, принятые в наши дни, представленны на рисунке 3.

## *Угощение за столом*

Традиционно в славянской культуре весь порядок застолья строго регламентировался, подчинялся этикетному сценарию, который, конечно, менялся с течением времени. Но некоторые правила угощения традиционно передаются из поколения в поколение вплоть до наших дней.

В частности, у славян, трапеза имеет для гостей обязательный, принудительный характер; гость не может отказаться от еды, чтобы не обидеть хозяев. В этом существенное отличие наших обычаев от современных европейских, согласно которым гость волен есть то и столько, что и сколько он хочет.

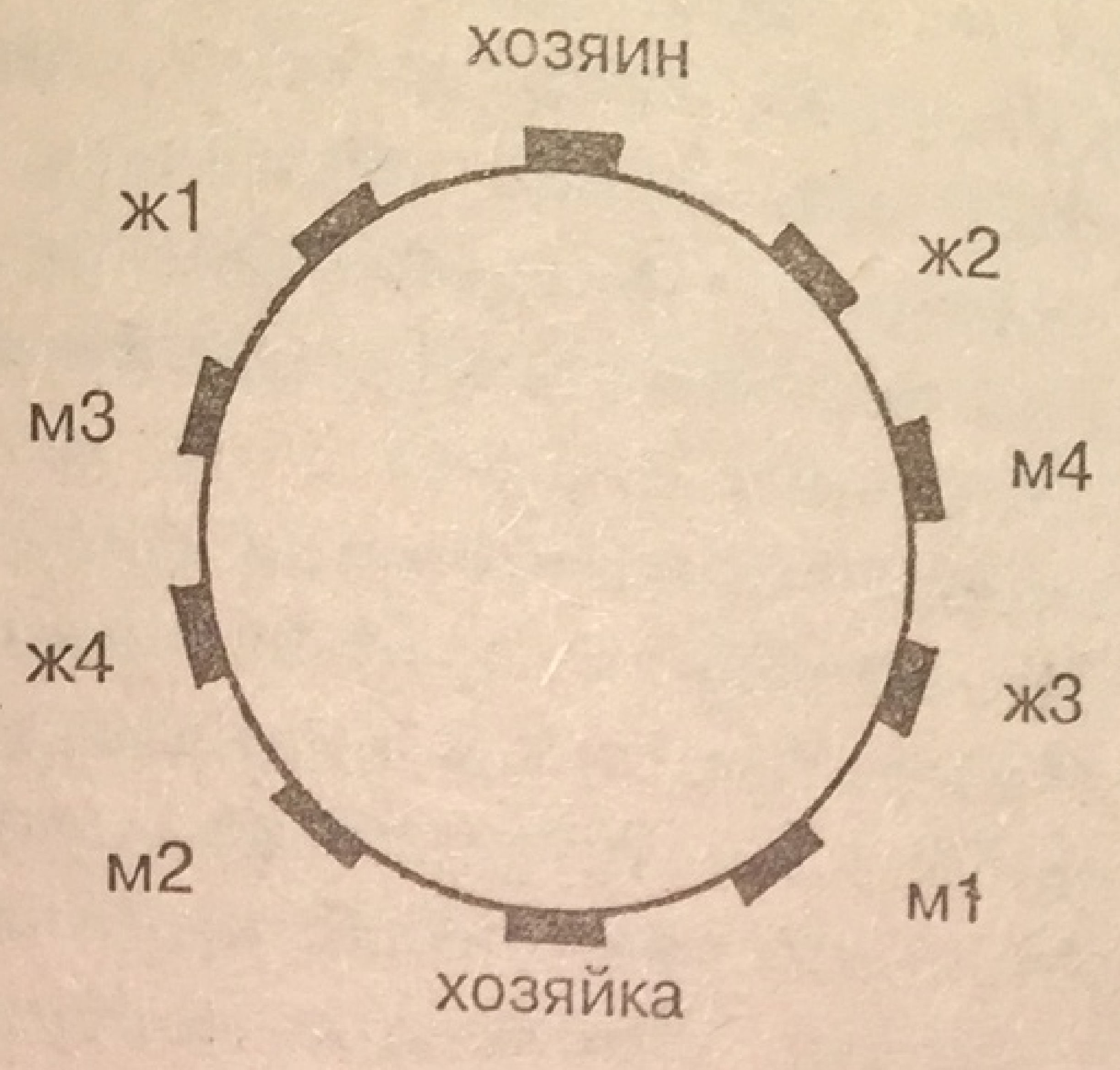
В свою очередь, обязанностью хозяина является *«потчевать»* гостей: *«оказывать честь»*, угощая едой и питьем. Этикет славянских народов даже предписывал, чтобы гости ожидали, когда хозяева (чаще — хозяйка) два-три раза попросят их есть. Хлебнув или укусив несколько раз еду, гости оставляли ее, как будто уже поели. После очередной просьбы («принуки», как говорили раньше) опять принимались за то же кушанье. Съев немного, снова останавливались; так продолжалось весь обед или ужин. Где хозяйка не понукает гостей, они могли выходить из-за стола полуголодные и, возвратясь домой, на вопрос, как их потчевали, отвечали: *«Честь-то как честь, было чего поесть, да принуки не было»*. Кстати, и до сих пор многих иностранцев удивляет настойчивость и даже *«навязчивость»* русских при застольном угощении.

Традиционные застольные обычаи могли быть тяжелы для гостей и в физическом отношении. Например, Летописи свидетельствуют, что посольские обеды в Московском княжестве длились по 5—6 часов, все это время участники трапезы непрерывно ели и пили, причем, выходить из-за стола считалось неприличным.

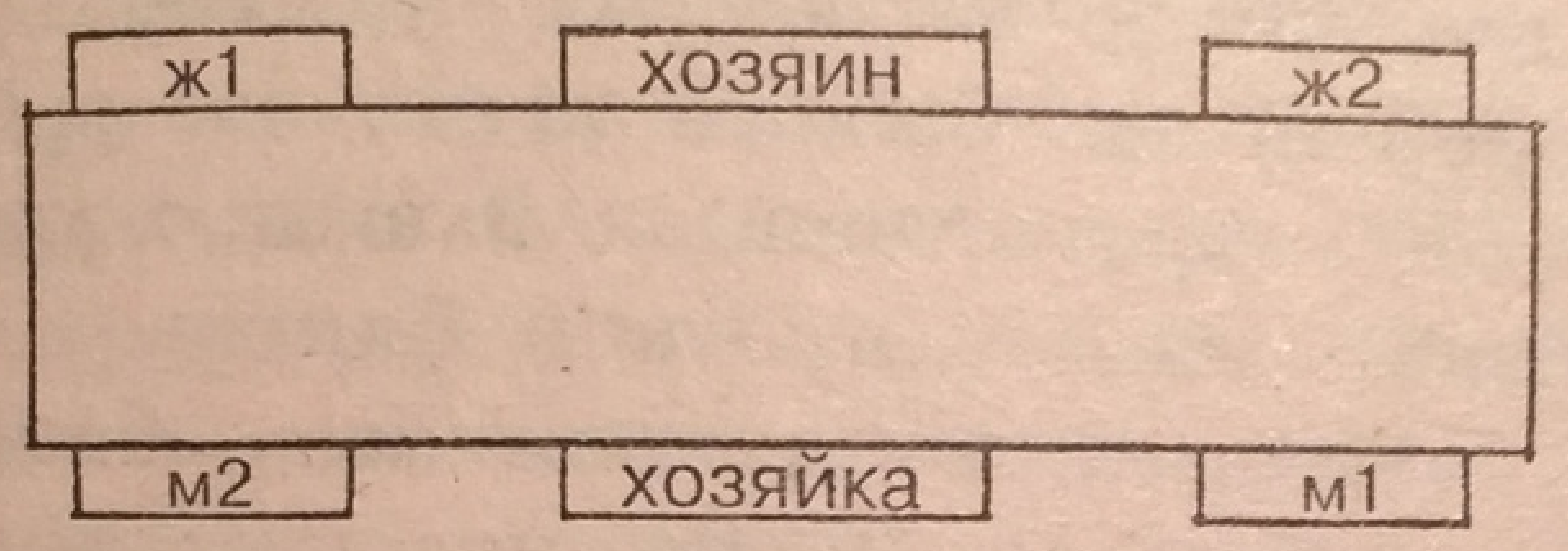
В то же самое время явное обжорство в народном этикете в целом безусловно осуждалось, особенно в христианский период. По представлениям восточных славян, обжорство

## Возможные варианты рассадки за столом

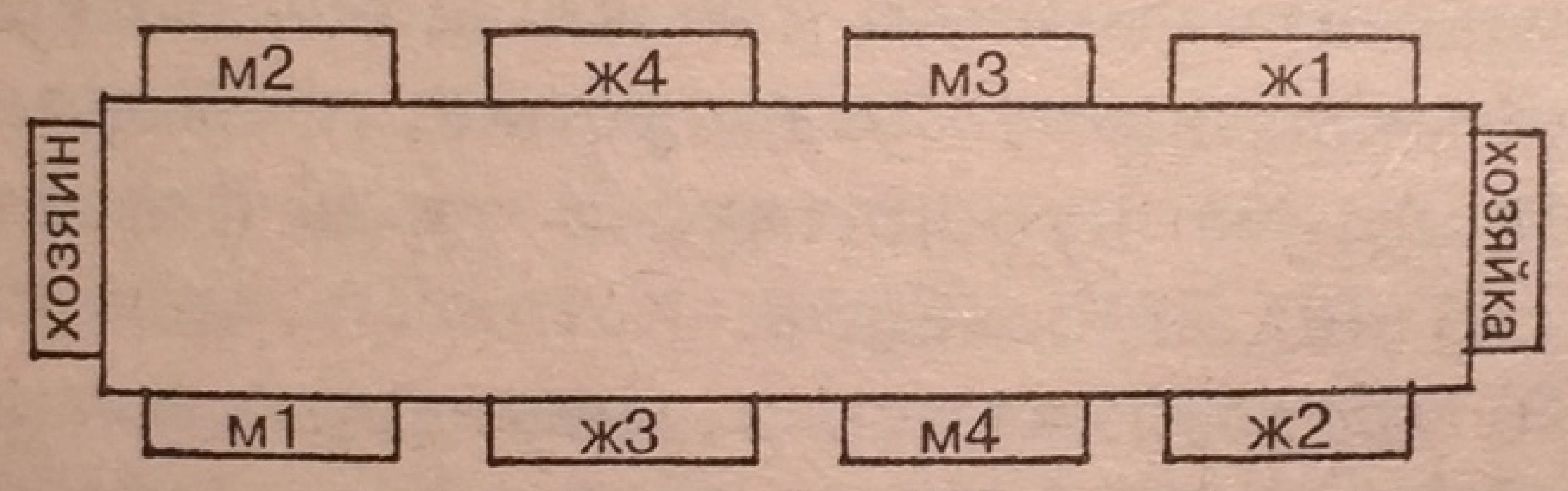
**Вариант № 1**


хозяин
ж1
ж2
м3
м4
ж4
ж3
м2
м1
хозяйка

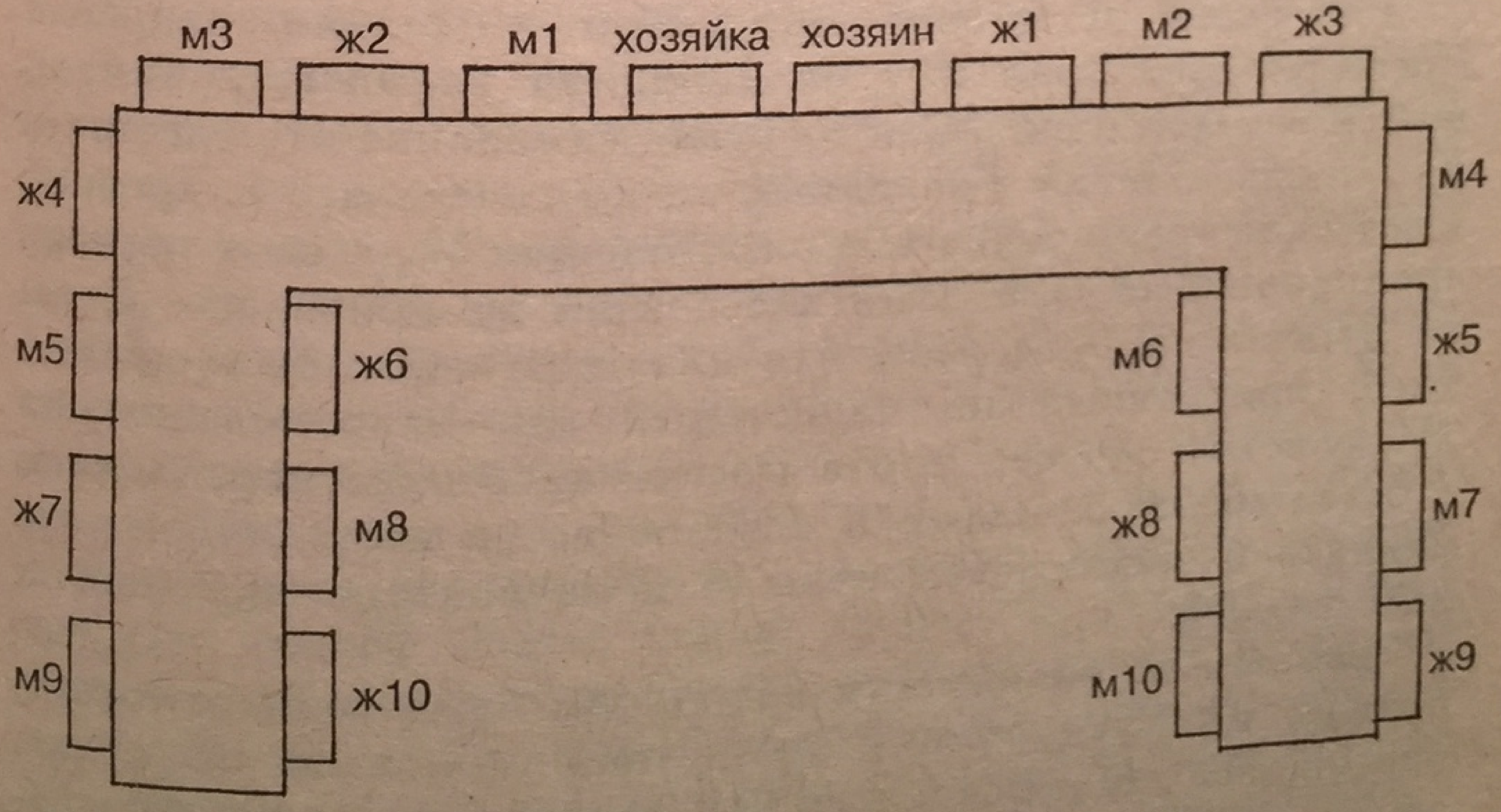
**Вариант № 2**


ж1
хозяин
ж2
м2
хозяйка
м1

**Вариант № 3**


м2
ж4
м3
ж1
хозяин
хозяйка
м1
ж3
м4
ж2

**Вариант № 4**


м3
ж2
м1
хозяйка
хозяин
ж1
м2
ж3
ж4
м4
м5
ж6
м6
ж5
ж7
м8
ж8
м7
м9
ж10
м10
ж9

м – мужчина, ж – женщина.
цифры – расположение мест за столом по степени важности.

рис. 3

объясняется тем, что вместе с человеком в еде принимают участие «нечистые» (домовые, ведьмы, лесовые и т. п.). Известны, например, поговорки: «Ест, как не в свое брюхо» (т. е. много), «Ест (пьет), как не своим ртом». Не случайно в фольклоре и народных поверьях обжорство приписывается демонологическим персонажам (ходячим мертвецам, Идолищу, Тугарину-Змеевичу и др.).

*Чем же угощали, что ели наши предки?* В отличие от современного стола, заваленного всевозможными блюдами и напитками, в прошлом столы накрывались более скромно в смысле разнообразия пищи. Традиционными блюдами русских считаются щи, различные крупяные каши, фруктовые и овсяные кисели. Обильна и доступна для всех была мясная кухня: кроме домашних животных и птиц, ели всякого рода дичь, которой полно было в лесах. Во время праздников готовились особо торжественные блюда: жаркое из различной дичи, всевозможные пироги и блины.

Иногда и вообще подавались диковинные блюда. Например, к Новому году в аристократических домах готовили весьма замысловатое угощение — жаркое «Императрица»: мясистые оливки начиняли балыком из осетра, шпиговали ими выпотрошенного жаворонка, которого следовало вложить в жирную куропатку, а ту в фазана; последней оболочкой служил поросенок.

Из напитков обычно употреблялись разные сорта кваса, браги, пива, меда; заморские же (виноградные) вина были доступны только очень состоятельным людям.

Но особо почетным продуктом у славян издревле считается хлеб, как и у большинства народов, занимающихся земледелием. Христианская символика отождествления хлеба с телом Господним легко сочеталась с древней языческой традицией его обожествления. У русских трапеза традиционно начиналась с хлеба и им же кончалась. Даже на царском пиру первое, что клали на стол, был ржаной хлеб, присланный из монастырей как благословение от духовенства. До сих пор в России хлеб едят параллельно с остальными блюдами в течение всего застолья, что не принято в европейском этикете и не понятно для многих иностранцев.

Вторым по значимости продуктом была *соль*, которую, правда, на Руси узнали сравнительно поздно. С солью обращались так же бережно, как с хлебом, часто приписывали ей свойства защиты от враждебных сил и влияний.

Характерно, что выражение *«хлеб-соль»* стало у нас обобщенным названием угощения. До сих пор в особых, ритуальных случаях приема и чествования почетных гостей им преподносят хлеб и соль как символ уважения.

За последнее столетие пища русских обогатилась новыми блюдами, заимствованными у других народов. Многие традиционные напитки и кушанья почти выходят из употребления. Но все же у нас существует ряд праздников, во многом ритуальных, которые предполагают приготовление особых блюд и специфику угощения гостей.

Так, например, на праздник Рождества и Крещенье издавна полагается начинать застолье с кутьи — обрядовой каши восточных славян с добавками меда, изюма, цукатов. На Новогоднем столе до сих пор во многих семьях можно встретить блюда из мяса свиньи, которая традиционно в силу своей плодовитости символизировала плодородие. Центральное блюдо всех застолий на масленицу — праздник проводов зимы — блины, которые ведут свое начало от жертвенного хлеба древних язычников круглой формы, считавшегося символом солнца. Крашеные яйца, творожная пасха и куличи (старинные рецепты которых бережно передаются из поколения в поколение) — непременные атрибуты пасхальных праздников. На дне рождения ребенка (да и взрослого) главным украшением стола во все времена остается пирог или торт с таким количеством свечей, сколько лет исполнилось виновнику торжества. (Отсюда, вероятно, идет известное выражение *«Сияет, как именинный пирог»*).

В целом же, что касается современных правил организации и проведения праздничного стола, то здесь можно встретить мало особенностей и импровизаций. Многое зависит от личностных особенностей хозяев (и от их материальных возможностей, конечно), от количества и состава гостей, от характера застолья и т. д.

Названные факторы определяют, в частности, сколько подается блюд, каких и в какой последовательности. Если застолье не связано с каким-либо праздником, предполагающим особое меню и ритуал угощения, блюда подают обычно в такой последовательности: холодные закуски, горячие закуски, первые блюда (супы, бульоны), вторые горячие блюда (рыбные или мясные), фрукты, десерт и горячие напитки (чай, кофе). Конечно, состав и последовательность подачи блюд будет зависеть и от того, приглашены ли гости на обед или на ужин, или на так называемый чайный стол.

Отметим, что современный этикет угощения, подачи блюд и процедура обслуживания гостей у нас в значительной степени приближены к общеевропейским.

Мясные блюда, рыбу, овощи, закуски и пирожные подают со стороны левой руки, супы и напитки — со стороны правой. Забирают использованную посуду справа, причем, столовые приборы собирают и складывают на поднос отдельно, рядом со стопкой тарелок.

*В домашнем застолье*, в отличие от ресторана, как правило, никогда не приносят кушанья, разложенные порционно на тарелки. Хозяйка или помогающие ей гости или родственники подают их на стол на общем блюде. Гости сами накладывают себе еду, пользуясь специальными столовыми приборами. Правила хорошего тона требуют, что прежде, чем положить себе на тарелку кушанье, следует предложить соседям по столу, а взяв еду, поставить блюдо на прежнее место или передать сидящим дальше.

*Холодные закуски*, как правило, расставляются на столе до прихода гостей. Горячие закуски подаются в той же посуде, в которой они готовились (в кокотницах, порционных сковородках и др.). Посуду с горячей закуской ставят на хлебную тарелку, покрытую бумажной салфеткой.

*Супы* подают в *супницах*, разливают за сервировочным столиком в глубокие тарелки, наполняя только углубление. Глубокие тарелки с супом ставят на мелкие и подносят гостю. Бульон обычно подают уже разлитым в специальные чашки, которые ставят перед гостем ручкой влево.

Перед подачей *сладких блюд* со стола следует убрать не только всю использованную посуду и приборы, но и оставшиеся закуски, хлеб, специи. Стол сервируется десертными приборами и посудой. Фрукты выкладываются в вазы и помещаются по центру стола или же подаются каждому гостю индивидуально на десертной тарелке или в вазочке. Пирожные и торты ставятся на стол на тортнице или плоском блюде, раскладывают их при помощи лопатки или кондитерских щипцов. Чай и кофе подают каждому в специальных чашках с блюдцами или же разливают непосредственно за столом.

Как правило, *горячие напитки* разливает хозяйка, а хозяин занимается подачей гостям спиртных и освежающих напитков.

Если хозяйка хочет выразить кому-либо особое уважение (например, старшему или почетному гостю), то предлагает блюдо прежде всего этому человеку. Себя она обслуживает в последнюю очередь. В ресторане официанты обслуживают гостей также в определенной последовательности, начиная с женщин, сидящих на почетных местах. Хозяину в этих случаях кушанье подают последнему.

В наше время тон всему угощению за столом задает хозяйка: она первая садится за стол, *«открывает»* его, желая гостям приятного аппетита, она же первая встает, давая этим понять, что пора подниматься из-за стола. Конечно, перед тем, как встать, следует убедиться, что все окончили есть или пить. Слишком усердно потчевать гостей не рекомендуется (несмотря на наши давние традиции), достаточно предложить кушанье один раз, особо стеснительным — два. Никого нельзя принуждать есть или пить. Существует и такое правило этикета: если в небольшой компании гость вторично положит на тарелку предлагаемое кушанье, хозяйка должна сделать то же самое, чтобы человек не ощущал неловкости от того, что ест один.

Между *хозяином* и *хозяйкой* должна быть полная согласованность в действиях. Если хозяйка в первую очередь берет на себя обязанности по угощению и обслуживанию гостей, то хозяину следует прилагать усилия, чтобы их развлечь и уладить возможные неприятности. В его обязанности входит представить гостей друг другу (если они не знакомы), назвать их специфические интересы, чтобы можно было поддерживать в дальнейшем общую беседу. Хозяин также выступает своего рода «катализатором», инициатором разговоров. Но при этом ему не следует самому говорить слишком много и «монополизировать» застольную беседу. Но даже будучи эмоциональным лидером, «звездой» застолья, хозяин не должен контролировать разговоры гостей между собой и не навязывать тем для общей беседы. Однако, если он замечает, что нет прежнего оживления за столом или что разговоры перешли на неподходящие темы, тактично вмешаться — его прямая обязанность.

Может случиться, что кто-либо опрокинет стакан, зальет скатерть, разобьет тарелку, уронит столовый прибор и т. п. Хозяева в этих случаях не должны фиксировать на недоразумении внимание гостей и показывать свое огорчение. Лучше поскорее отвлечь присутствующих от неприятного происшествия, перевести разговор на посторонние вещи. Конечно же, хозяйке следует побеспокоиться о том, чтобы заменить упавший прибор чистым, подать новый бокал вместо разбитого, как можно быстрее вытереть разлитое и т. п.

Грубым нарушением правил хорошего тона считается, когда хозяева говорят гостям о стоимости продуктов и напитков. В свою очередь, гостям также не следует обсуждать эту тему.

Конечно, атмосфера застолья во многом зависит и от гостей, в частности, от того, насколько точно каждый соблюдает основные правила поведения.

Согласно современному этикету, за столом люди не должны делать того, что может привлечь к ним чрезмерное внимание окружающих. Такое поведение допустимо только тогда, когда оно вызывается настоятельной необходимостью или входит в обязанности (например, распорядитель приема).

Садятся и встают из-за стола бесшумно, стул не двигают, а переставляют. Воспитанный мужчина должен помочь своей соседке сесть, предварительно отодвинув ее стул.

За столом не полагается сидеть, закинув ногу на ногу. Безусловно, некрасиво подпирать рукой щеку или класть голову на руки, стучать пальцами по столу, интенсивно жестикулировать и т. п.

**Общение за столом также** регулируется правилами этикета. Для беседы обычно выбирают тему, соответствующую месту, времени, обстановке и другим обстоятельствам. Не принято затрагивать сложные и узкопрофессиональные темы (даже если все гости — коллеги). Никогда не критикуют то, что находится на столе, и тех, кто за ним сидит; не делают замечаний друг другу, не проявляют чрезмерного любопытства. За праздничным столом предпочтительна легкая и остроумная беседа. Но следует помнить, что шутка или анекдот уместны только тогда, когда они не выходят за рамки приличия и умело рассказаны.

*О чем же обычно говорят люди за столом?*

Американский психолог Э. Берн в книге *«Игры, в которые играют люди»* утверждает, что перечень популярных тем достаточно типичен для самых разных категорий людей. Стереотипы современных разговоров в гостях могут быть следующими: «Отпуск», «Кулинарные рецепты», «Читали ли вы...», «Сколько стоит...», «Снежный человек», «Летающие тарелки», «Выборы президента и политика» (характерно для нас). Из типично мужских «игр» можно назвать «Спорт», «Автомобиль», «Как сделать...». Женские игры: «Тряпки», «Дети» и др.

Как правило, описанные типы разговоров не слишком обогащают участников информацией; в сущности, отмечает Э. Берн, люди и не стремятся что-то понять или выяснить; они обмениваются знаками внимания, «поглаживаниями», и это создает и поддерживает чувство общности, принадлежности к группе. В этом и состоит основной смысл такого обещания. Для того, чтобы поговорить «по существу» или «по душам» всегда найдется другое место и время. Легко заметить, что когда кто-то пытается использовать застольную беседу для решения своих проблем, остальные, как правило, испытывают дискомфорт или откровенно скучают.

Правилами хорошего тона рекомендуется проявлять терпимость к собеседнику, даже и в том случае, если он коснулся очень скучной темы. Бестактно прерывать партнера; надо выслушать его до конца, а потом высказать свою точку зрения.

Если во время разговора ваше мнение или ваши рассуждения не нашли поддержки у окружающих, не стоит начинать горячий спор в ее защиту. Следует помнить, что застолье — вообще не место для споров и выяснения отношений.

Что касается самых младших членов семьи, то им нужно предоставить право принимать участие в беседе, при условии, что они будут вести себя скромно, не переключая на себя постоянно внимание окружающих. Это приучает детей к общению, способствует их культурному развитию.

Если за столом собралась не слишком большая по численности компания, то предпочтительнее вести общий разговор, затрагивая те темы, которые будут интересны по крайней мере большинству присутствующих. При большом количестве гостей (например, на банкете или приеме) беседа поддерживается, как правило, с ближайшими соседями. В этих случаях незнакомые люди, сидящие рядом, обычно знакомятся сами. Если возникает потребность обратиться к кому-то, кто занят разговором, то необходимо извиниться за прерванную беседу.

## *О курении за праздничным столом*

Существует общее правило, согласно которому в помещении, где находятся некурящие, курить нельзя. В присутствии женщины мужчина, прежде чем закурить, просит у нее разрешения.

За столом сигарета позволена не раньше, чем все закончили есть и получили от хозяйки или соседей разрешение курить. По общему соглашению, можно курить и в перерывах между блюдами.

Если хозяин предлагает сигарету, нужно с благодарностью взять ее, а не искать свои. Отказаться можно только в исключительном случае, например, если вы привыкли к более слабым сигаретам.

*Сигареты* и *сигары* всегда предлагают только из *пачки* или *коробки*. Берут их аккуратно, стараясь не дотрагиваться до других. Существует правило, что младший предлагает прикурить старшему, мужчина — женщине.

*Пепел стряхивают только в пепельницу*. Если же она отсутствует на столе, то это может означать, что хозяйка (хозяин) предпочитают, чтобы гости подождали до тех пор, пока не подадут сигареты.

Хозяева должны позаботиться о том, чтобы пепельницы регулярно опустошались.

На официальных приемах закуривают обычно не раньше, чем тогда, когда подадут кофе или чай.

Часто даже очень воспитанные и культурные люди могут испытывать неудобство, дискомфорт за столом в гостях или на официальных приемах от того, что не знают какое блюдо как положено есть или какой напиток как пить. Тем более, что в разных странах и в разных регионах не только по-разному готовят кушанья, но и по-разному сервируют даже одинаковые блюда. В таких случаях следует присмотреться к окружающим, особенно к хозяевам приема, и поступать применительно к обстоятельствам.

Но основные правила обращения со столовыми приборами каждый человек должен знать и соблюдать практически на уровне автоматизма. Конечно же, следует также знать, что и как едят, что и как пьют. Об этих правилах и пойдет речь далее.

## *Что и как едят*

*Во-первых*, перед тем, как начать есть, берут с тарелки полотняную салфетку и кладут на колени, где она и должна оставаться в течение всего застолья. Только во Франции и в некоторых франкоязычных странах принято вставлять салфетку за воротник. Современный этикет предписывает, что вытирать матерчатой салфеткой губы не следует. Для этого служат бумажные салфетки, которые после употребления кладут на тарелку. Полотняную салфетку обычно лишь прикладывают ко рту перед тем, как что-либо выпить, чтобы на бокале не было жирных пятен. В случае необходимости ею можно также вытереть губы, но только после еды. Перед тем, как вставать из-за стола, салфетку, не свертывая по заглаженным складкам, кладут на стол слева от тарелки.

*Ложку* во время еды держат между большим и указательным пальцами правой руки. Ко рту ее подносят немного наискось, но не боком, наполняя настолько, чтобы можно было донести до рта, не пролив ни капли. После окончания еды ложку кладут на тарелку, а не опирают ручкой на стол, концом о край тарелки. Точно также поступают, прекращая еду на время.

Когда пользуются *вилкой* и *ножом*, то вилку держат в левой руке, нож в правой. Когда едят только вилкой, ее держат в правой руке. Нож используют и для нарезания пищи, и как вспомогательный инструмент для накладывания пищи на вилку. Если едят ножом и вилкой, их все время держат в руках, даже в тот момент, когда пользуются только вилкой. Некоторые мягкие кушанья едят только вилкой, помогая себе кусочком хлеба в левой руке. Когда нож и вилку надо отложить во время еды, их кладут на тарелку накрест, нож ручкой вправо, вилку — влево. По окончании еды нож и вилку необходимо положить на тарелку параллельно друг другу, ручками в правую сторону.

Следует помнить также, что ручки ножей, вилок и ложек держат так, чтобы не касаться тех частей, которые соприкасаются с пищей.

По окончании еды тарелку от себя не отодвигают, она должна оставаться на своем месте, пока ее не уберут.

Взяв *кусок хлеба* с общей посуды, следует положить его на индивидуальную хлебную тарелку и кушать, отламывая маленькие кусочки, но ни в коем случае не откусывать и не резать ножом. Важно, что правила современного этикета предписывают брать хлеб всегда только рукой, но не вилкой и никакими другими столовыми приборами.

*Соль*, если в солонке нет специальной ложечки, берут концом чистого ножа. Горчицу берут специально предназначенной ложечкой и кладут не на край, а на дно своей тарелки с правой стороны. Масло от большого куска берут ножом, а если оно подано в виде шариков или в каком-то ином порционном виде — своим индивидуальным чистым ножом.

*Колбасу, ветчину, холодное мясо* и другие подобные продукты подаются на стол нарезанными ломтиками. Их кладут себе вилкой, положенной на общем блюде, а затем переносят на хлеб или едят, отрезая по кусочку. Паштеты принято есть вилкой, иногда — чайной ложкой. Сыр берут с общего блюда специальной вилкой и кладут на свою тарелку, где едят, отделяя ножом или вилкой по кусочку. Плавленый сыр намазывают на хлеб. Икру кладут себе с помощью специальной лопаточки и намазывают на хлеб. Горячие и большие бутерброды едят на тарелке с помощью вилки и ножа.

*Салаты* едят либо прямо из порционной мисочки, либо перекладывая к себе на тарелку с общего блюда при помощи специальной ложки и вилки. Как правило, пользуются только вилкой, при необходимости помогая себе кусочком хлеба, иногда, если это необходимо, салат едят при помощи вилки и ножа.

*Картофель* и *овощи* расчленяют на кусочки вилкой, находящейся в левой руке, нож в этом случае только придерживает пищу.

*Клецки, макароны*, галушки и гарнир ножом не режут, в случае надобности для этого используют вилку, а нож служит лишь для того, чтобы помогать положить еду на вилку.

*Яичницу, омлет* едят только вилкой, держа ее в правой руке. Также едят пельмени, как правило, их кладут в рот целиком, чтобы не вытекал сок.

*Суп* едят только при помощи ложки. Гущу съедают одновременно с жидкостью. Клецки, макароны и овощи в супе постепенно размельчают ложкой. Если суп подан с большим куском мяса, его размельчают при помощи ножа и вилки в самом супе. Бульон и суп-пюре едят обычно десертной ложкой, из чашки допивают лишь остатки. Чтобы съесть весь суп из тарелки, ее наклоняют левой рукой от себя, т. е. к центру стола. Суп набирается ложкой по направлению к себе в таком количестве, которое можно донести до рта, не пролив ни капли обратно в тарелку или на скатерть.

Для *рыбы* обычно полагается особый лопатковидный нож и трезубая вилка. Но если их нет, пользуются либо просто вилкой, помогая куском хлеба в левой руке, либо двумя вилками: той, что в левой руке едят, той, что в правой — расчленяют рыбу.

*Мясо* едят при помощи ножа и вилки, постепенно отрезая небольшие куски. Исключение составляют только мягкие (котлеты, рулет) и нарезанные кусками (гуляш, беф-строганов) мясные блюда. В этих случаях используют только вилку, держа ее в правой руке и при необходимости расчленяя ею мясо.

*Птицу* едят обычно также, как и другое мясо. Дома и только в интимной компании разрешается брать крупные куски кончиками пальцев одной руки (предпочтительнее левой). На торжественных приемах этого не делают, даже если приходится оставлять на тарелке кусочки мяса, которые не удалось отделить от кости при помощи ножа и вилки. Косточки от птицы складывают на край индивидуальной тарелки или на специальную тарелочку, которую ставят на стол перед каждым прибором, когда подают птицу.

*Соус* наливают из соусника только на мясо или рыбу, но не на картофель или овощи. Его надо стараться есть вместе с пищей так, чтобы его не оставалось на тарелке. Согласно современному этикету, нельзя подбирать хлебом остатки соуса, также, как и подливу от салатов.

*Торты* и *пироги* подаются на стол нарезанными. С общего блюда на свою тарелку их кладут специальной лопаточкой, щипцами. Торт и мягкие пирожные едят чайной ложкой или десертной вилкой. Твердые пирожные, которые легко крошатся, можно держать в руке. Булочки с начинкой также едят, держа их в руке. Пирог едят ножом и вилкой. Печенье — отламывая по кусочку.

*Кусковой сахар* берут пальцами, стараясь не дотрагиваться до других кусочков, или сахарными щипцами. Конфеты берут также пальцами, кладут на свою тарелку, а только потом разворачивают.

*Кремы* и *мороженое* подают в специальных вазочках — креманках и едят маленькой ложечкой.

*Лимон* подают как приправу к кушаньям и напиткам. Ломтик лимона с общего блюда или тарелки берут специальной двурогой вилкой или индивидуальной десертной вилкой и кладут на край своей тарелки или блюда. Если лимон подан к рыбе, шницелю или другим аналогичным блюдам, сок из него выжимают выпуклой стороной вилки. Если он подан к чаю, то ломтик, лежащий на индивидуальном блюде, берут большим и указательным пальцами правой руки, касаясь только кожицы, сгибают пополам и выжимают из него сок. Когда лимон едят с сахаром, его берут таким же способом, макают на своей тарелке в сахар и съедают мякоть. Корочку кладут на левый край тарелки.

*Яблоко и грушу* разрезают на тарелке на четыре или восемь частей вдоль. Каждую из них чистят и удаляют сердцевину, может быть, отделяют от кожицы и откусывают по кусочкам.

*Сливы* разламывают пополам и вынимают косточку. Мелкую сливу сжимают с концов так, чтобы она лопнула, и кончиком ножа удаляют косточку.

Большой *персик* берут в левую руку и надрезают по кругу до косточки, затем разламывают. Косточку удаляют ножом, а мякоть при еде постепенно нарезают. Абрикосы едят аналогично, но половинки на куски не разрезают, а сразу кладут в рот.

*Апельсин* берут в левую руку и надрезают вдоль его кожицу дольками до мякоти и отделяют от плода так, чтобы получившиеся полоски образовали звезду. При помощи ножа удаляют белую мякоть и разделяют плод на дольки. С мандаринов кожица снимается пальцами, без помощи ножа.

*Банан* берут в левую руку за низ и надрезают верх ножом так, чтобы было удобно снять с него кожицу. Но весь его не очищают, потому что он легко может сломаться; банан очищают постепенно, держа его в левой руке. Кожуру складывают на свою тарелку.

*Виноград* с грозди отрывают пальцами. Ягоды кладут в рот по одной. Семена и твердую кожицу вынимают изо рта чайной ложкой и кладут на свою тарелку. Аналогично едят вишни, черешню и другие фрукты с маленькими косточками.

*Арбузы и дыни* подают, предварительно порезав их ломтями с кожурой. С общего блюда их берут двумя пальцами и кладут на свою тарелку, кладут кожурой вниз, тонкий ломоть — плашмя. Едят, пользуясь фруктовым ножом и вилкой, отрезая от ломтя по куску. Семечки удаляют ножом. Дыни подают без косточек.

*Ананас* очищают и разрезают на ломти тут же за столом, чтобы в комнате распространился его аромат. Ананас нарезают поперек на тонкие ломтики. С общего блюда его пускают по кругу, кладут на свою тарелку ломтик специальной вилкой, едят фруктовым ножом и вилкой или чайной ложкой.

Ягоды обычно подают на тарелках порционно, едят их чайными ложками с сахаром или, иногда, со взбитыми сливками.

## *Что и как пьют*

Уже с давних времен непременным атрибутом праздничного стола были спиртные напитки. В традиции славянских народов винопитие было необходимым элементом ритуального этикета, без него не обходилось никакое торжество и, в частности, прием гостя.

В древности, как считают историки, была распространена процедура питья вкруговую. На Руси для этого использовались большие серебряные сосуды, которые называли *«чарами»*, а позже — *«братинами»*. Данный обычай имеет архаические истоки: равное приобщение к спиртному напитку объясняется представлениями о том, что питье, как и пища, исходят от родовых богов и принадлежат всему роду в целом. Первоначально в честь языческих богов поднимали чары вверх, прося о счастье и богатстве для всех или произнося заклинания от имени богов. Своеобразные заклятия-благословения дошли до нас в надписях на древнерусских чарах. В дальнейшем этот ритуал принял христианизированные формы, но до сих пор перед питьем поднимают бокалы вверх, как бы приближая их к небу, принося благодарность Богу.

Постепенно питье вкруговую значительно усложняется, появляется обычай пить «за здоровье» друг друга. Со времен Киевский Руси существует выражение *«пити на ня»* (пить за честь, здоровье кого-то). Вероятно, это выражение описывало такую процедуру, когда один человек отпивал от чаши и передавал по кругу другому, желая ему здоровья.

У многих народов полагалось, чтобы хозяин первым пробовал пищу и питье, приготовленные для гостей, показывая тем самым, что угощение не отравлено и с ним не насылается порча. Отсюда сохранившийся доныне обычай, чтобы тот, кто разливает вино, сначала отлил немного в свою рюмку. Кроме того, раньше вместо пробки применялось растительное масло, чтобы смыть его с бутылки и налить гостю чистое вино, хозяин наливал сначала себе.

*Манера пить водку* и некоторые другие напитки *«одним глотком»*, которая и поныне вызывает удивление иностранцев, тоже восходит к ритуальной языческой практике русских: первоначально выпивать чашу *«одним духом»* означало как бы послать заклинание божеству (духу), прося о богатстве и благополучии. Позже это осмысливалось как выпить *«за полное здоровье»*, *«чтобы не оставить зла* *в стакане». «Кто не выпил до дна — не пожелал добра», «Не допиваешь, так недолюбливаешь»* — говорят русские пословицы.

По описаниям старинных книг и летописей видно, что излишества в питье во многих случаях предполагались этикетом тех времен, хотя и вызывали неодобрение духовенства. При дворе московских государей со времен Ивана Грозного старались обязательно напоить иностранных послов. *«Кто не пьет лихо, тому нет места у русских»* — говорилось в «Истории о великом княжестве Московском». В XX веке *«валтасаровы пиры»* несколько неожиданно возродились в сталинское время. На знаменитых ночных ужинах, как отмечают очевидцы, сам хозяин пил не так много, но других пить заставлял, придерживаясь тезиса *«что у трезвого на уме, то у пьяного на языке»*. Отказ пить воспринимался как боязнь проболтаться, желание что-то скрыть. Собственно говоря, в низовой традиции и до сих пор существует представление, что гость, *«новый»* человек должен напиться, чтобы стать из *«чужого» «своим»*.

Конечно, современный этикет, хоть и не запрещает потребление спиртных напитков в застольной ситуации, но предписывает, что пить надо ровно столько, чтобы развеселиться. Каждый человек должен знать, сколько ему можно выпить, чтобы действие алкоголя не сказалось нежелательным образом на его состоянии. Во многих этикетных ситуациях (деловой обед или прием, презентация фирмы и т. п.) алкоголь в наши дни воспринимается весьма условно, *«пить до дна»* или *«выпить залпом»* здесь недопустимо.

Даже в дружеском кругу следует помнить об античной легенде о *боге* виноделия *Вакхе*. Как известно, чтобы уберечь первую виноградную лозу от засыхания, Вакх вначале вложил ее в птичью косточку. Но веточка стала расти прямо на глазах, и тогда юноша нашел львиную кость, которая вместила растение вместе с птичьей косточкой. Но веточка продолжала расти, и тут на обочине дороги он увидел кость осла... Затем Вакх стал щедро угощать людей полученным из винограда напитком и произошло странное, но закономерное событие: когда гости выпивали по одному бокалу, они веселились и пели, как птички, еще по бокалу — становились сильными, как львы, выпивали еще больше — превращались в ослов.

Вообще же следует придерживаться давней народной пословицы: *«Лучше встать из-за стола голодным, чем переесть или перепить»*.

Что же и как принято пить в современном застольном этикете?

У нас, в отличие от многих других стран, где к закуске подают вина, принято начинать праздничный обед с водки. Столовые вина пьют во время еды. К супу, к рыбе предлагают белое вино, к горячим мясным блюдам — чаще всего красное, но может быть и белое вино. Ликеры и коньяк пьют после еды или подают к кофе, чаю. Сладкие вина могут быть поданы к десерту или к чаю. Шампанское — вино праздничное, торжественное, его предлагают после десерта. Перед подачей на стол шампанское сильно охлаждают. Легки белые вина также пьют охлажденными, но красные столовые и крепкие десертные вина охлаждать не полагается.

Хозяин стола, налив первую каплю себе, сначала наполняет рюмки дам, затем — мужчин. Можно наливать и по очереди, но в последнюю очередь — себе. Как правило, вина наливают не менее одной трети бокала и не больше половины, так как это позволяет удобно взять бокал в руку и полнее ощущать аромат. Водкой небольшие рюмки наполняют примерно на 3/4, коньяк наливают на донышко большого бокала.

Принято наливать напитки через правое плечо сидящего. Если к следующему гостю нельзя подойти справа, ему наливают левой рукой, а его соседу — правой. Бутылку при этом держат всей рукой, стараясь, чтобы горлышко не упиралось в край бокала. В ресторане или кафе полагается, чтобы официант в первую очередь налил так называемый пробный глоток в рюмку угощающего мужчины, который сразу же пробует вкус вина и его температуру. Если он ими удовлетворен, то утвердительно кивает официанту.

Если гостей много, то принято, чтобы мужчина наливал напитки сидящим рядом с ним дамам, предварительно поинтересовавшись, что они пьют.

Водку из маленькой рюмки можно выпить сразу, вина отпивают из бокала понемногу, ликер — очень маленькими глотками, с перерывами. Шампанское и другие шипучие вина лучше пить сразу, но можно и понемногу.

Пиво тоже является весьма распространенным напитком, который уже семь тысяч лет назад научились готовить вавилоняне. В домашнем застолье можно предложить пиво гостям под специфическую закуску, например, к вареным ракам. Но пиво никогда не подают одновременно с вином и никогда не чокаются пивными бокалами.

Следует помнить, что никого нельзя уговаривать или заставлять пить (хотя для русского застолья это, в целом, бывает характерно). Вино положено наливать вновь лишь тогда, когда бокал пуст. Поэтому, если вы не хотите, чтобы вам наливали больше, самое правильное — не допивать напитка. Но можно сказать: «Спасибо, мне достаточно» или «Благодарю, я не пью». Вежливый хозяин или сосед по столу должен принять сказанное без дискуссий.

Можно, не ожидая тоста или специального приглашения, отпить вина из бокала или, наоборот, только пригубить его.

Если в большинстве стран обычай чокаться («содвигать» бокалы) в последнее время выходит из моды, то у нас он продолжает оставаться довольно распространенным.

Строгие этикетные правила требуют, чтобы младший, чокаясь с более старшим товарищем по застолью поддерживал свой бокал на более низком уровне. Руку с бокалом далеко через стол не протягивают, тем, кто далеко, слегка кланяются, подняв в их направлении руку с бокалом. Если уж непременно хочется чокнуться с человеком, сидящим в отдалении, следует извиниться перед соседями и подойти к нему.

Особо следует остановиться на этикете произнесения **тостов** — здравиц, застольных речей.

Это слово английского происхождения. В старой Англии «тостом» называют ломтик поджаренного хлеба, который подавали тому, кто произносил здравицу.

Иногда считается, что в наши дни тосты выходят из моды, как и ритуал *чокания*, питья *«на брудершафт»*. На официальных банкетах и приемах обычно ограничиваются одним тостом; как правило, его произносит хозяин и посвящает его главному гостю или событию. Для такого тоста выбирается наиболее подходящее время (через 10—15 минут после начала приема, после горячего мясного блюда или десерта). Вообще же в европейской традиции не принято злоупотреблять заздравными речами.

Несколько иная ситуация сложилась у нас. В наши дни в России стало традицией произносить тосты за праздничным столом как на официальных торжествах (приемы, банкеты, чествования юбиляра), так и в домашнем застолье. Можно предположить, что такая культура питья во многом сложилась под влиянием тесных контактов с соседними народами, прежде всего кавказскими, где издавна ценилось и культивировалось искусство застольных речей. Как правило, ни одно торжество не обходится без *«здравиц»* —

пожелания здоровья, счастья, успехов хозяевам, гостям, новобрачным и т. п. У нас любят также произносить тосты общественно-политические, «вселенские», шуточно-юмористические, что зачастую вызывает недоумение у иностранных гостей. Часто язык застольных речей отличается поучительным содержанием, использованием народных пословиц, поговорок, перемежающихся с воспоминаниями, анекдотами и притчами, уместными в данной конкретной ситуации. Но главной частью почти любого тоста является красочное и эмоциональное изложение только положительных качеств адресата и пожелание благополучия. Поэтому глубинный внутренний смысл тостов, состоит в том, чтобы укрепить дружбу, объединить собравшихся и предупредить неприязненные отношения.

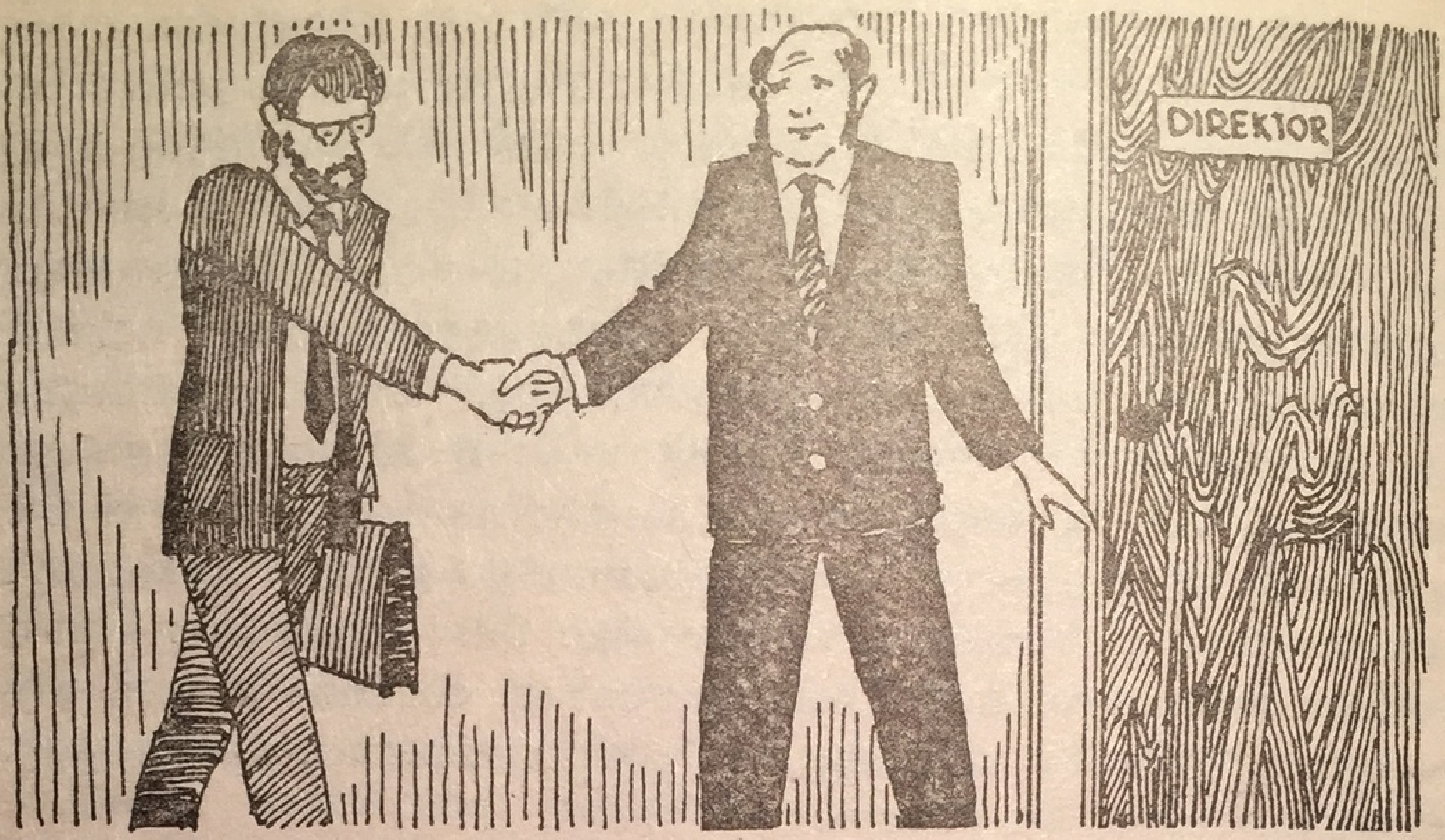
В начале трапезы обычно хозяин первым поднимает свой бокал и дружеским кивком или соответствующей фразой приглашает остальных сделать то же самое. Первый тост обычно производится либо в честь виновника торжества, либо в честь события, в связи с которым организован прием. В отличие от правил западного этикета, у нас застолье более демократично в плане руководства столом. Не только хозяин или специально назначенное лицо (наподобие тамады), но и любой из гостей может предложить заздравный или какой-либо другой тост. Конечно же, важно, чтобы речи не были слишком длинными и скучными; количеством тостов также не стоит злоупотреблать.

Как правило, заздравные бокалы должны быть полными. Поздравляя юбиляра, новорожденного и т. п., обычно чокаются и выпивают бокал до дна. Поэтому под такие тосты лучше наливать шампанское или легкие вина. В других же случаях, выслушав тост, каждый гость вправе выпить столько, сколько сочтет нужным.

Если тост за младшего произносит старший, то первый сам должен подойти к оратору. Так же поступает более молодой гость, провозглашая тост за старшего.

Итак, давайте ходить друг к другу в гости, проводить время за праздничным застольем, радоваться хорошим кушаньям и напиткам, но при этом помнить замечательные слова русского поэта Г. Державина:

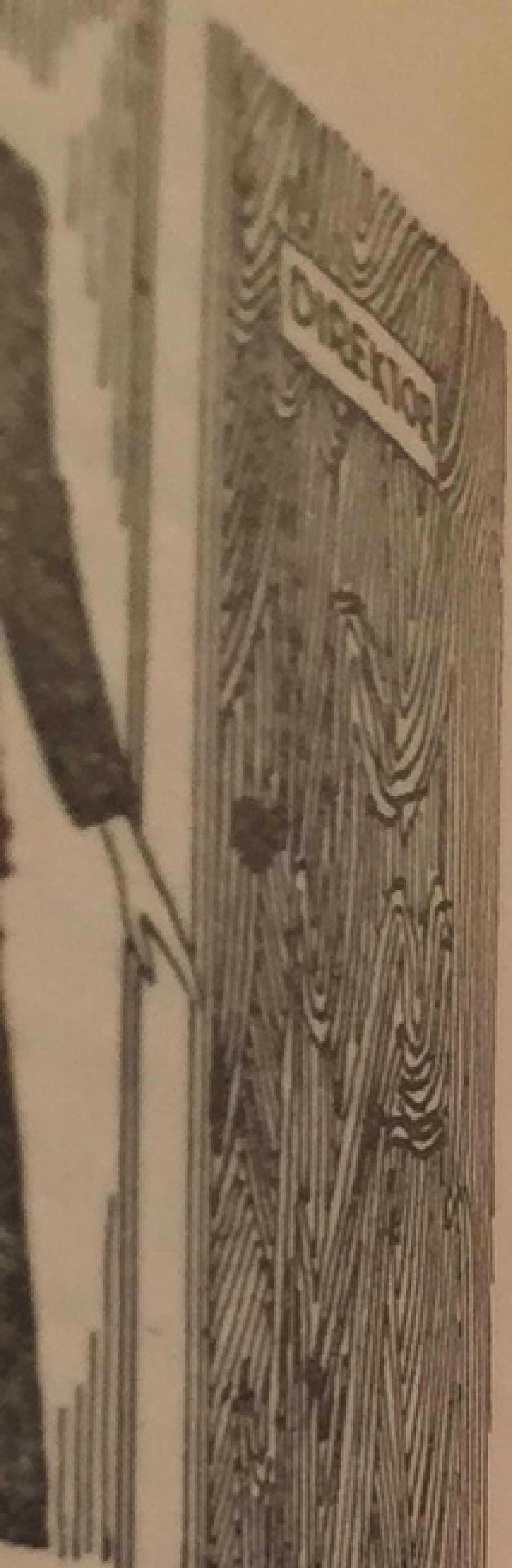
> ...Извольте мой вы толк прослушать:
> Блаженство не в лучах порфир,
> Не в вкусе яств, не в неге слуха,
> Но в здравьи и спокойстве духа,—
> Умеренность есть лучший пир.



# Глава 8. Деловой этикет

**Речевой этикет приветствия, знакомства, приглашения**
**Деловой стиль**
**Отношения с партнером и оппонентом**
**Управление общением, психологические барьеры**
**Торги и многосторонние переговоры**

*Деловой этикет* — это не только этикет коммерсанта и предпринимателя. Деловой этикет — это, в широком смысле, этикет бизнесмена, если помнить, конечно, что английское слово «business» означает в дословном переводе на русский язык — дело, занятие. Поэтому, сказать точнее, деловой этикет — это этикет человека дела или этикет делового человека. А делом человека, естественно, может быть не только купля и продажа, не только предпринимательская деятельность, не только коммерция. Будем называть делом любой вид деятельности, в которой человек стремится достичь успеха, конструктивного результата, цели за счет энергии, умения, выучки, предприимчивости.



*Деловой этикет* — не второстепенная, а весьма существенная характеристика делового мира, который можно представить в виде следующих составных частей: личность делового человека, условия, в которых осуществляется то или иное дело, деловые отношения и деловой этикет.

Естественно то, что личность делового человека — ключевая фигура. В характеристике ее нужно учитывать образование, опыт, энергию, готовность идти на риск, трезвость, расчет, нестандартность мышления. Все эти качества могут привести к успеху лишь при наличии необходимых условий и обстоятельств. Деловые отношения — это отношения, складывающиеся между деловыми людьми, включающие в себя отношения партнерства, доверительности, взаимной выгоды и т. п.

Наряду со всеми этими характеристиками делового мира, деловой этикет — специфическая культура деловых отношений. Она включает в себя сложившиеся ритуалы и субординацию, служебный этикет, требования, предъявляемые к деловому общению, манеры поведения, стиль письма, телефонных разговоров, оформление деловых бумаг, искусство и манеры ведения переговоров и торгов, культуру обеспечения рекламы, презентаций, этику конкуренции.

Можно говорить о разных принципах делового этикета. Здесь и прагматизм, и деловой вкус, и целесообразность, и утилитарность. Но все-таки в качестве главного принципа можно назвать честность. Над дверями Лондонской биржи выбито в мраморе: «Мое слово — закон» и трактоваться может следующим образом: нет выше закона предпринимательской деятельности, чем слово, данное партнеру. Русские купцы, торговавшиеся на Нижегородской ярмарке, заключали сделки под честное слово. И честное слово купца первой гильдии было крепче, чем любой вексель, обеспеченный золотыми червонцами. Нарушивший это слово мог заниматься любой деятельностью, кроме коммерческой — в кредите доверия ему было отказано навсегда.

*Деловой этикет* — это азы бизнеса, и если деловой человек не освоил их, то его дело, как правило, основывается на «дурных инстинктах»: урвать, обмануть, словчить, слукавить. Серьезный бизнесмен скорее понесет убыток, нежели нарушит деловой этикет После убытка всегда можно добиться прибыли, но после потери реноме восстановить его удается не всегда.

Этика и этикет деловых отношений и предпринимательства были объектом исследования еще в древнейшие времена. Впервые, пожалуй, к этой проблеме обратился великий древнегреческий философ Аристотель. В своем трактате «Этика Никомаха» он писал о моральных основах прибыли, торгов, ростовщичества. Его рассуждения о справедливой цене могут рассматриваться как своеобразное наставление для предпринимателей. Развитие капитализма на Западе, торгово-промышленная революция, появление марксизма и социализма во многом развело по разным полюсам понятие предпринимательства и этику.

Это отразилось в разных исторических коллизиях взаимоотношений государства и его институтов с частной и личной сферами предпринимательской деятельности. Все это вопросы теории или даже философии делового этикета. Нас же больше интересует его практика.

*Деловой этикет* — это совокупность правил, принципов и конкретных форм общения. Деловое общение должно отвечать целому ряду требований. Среди них ориентация на конструктивный результат, стремление разрешения конфликта, спорного положения, достижения договоренности, соглашения. В деловом общении отношение к обсуждаемой проблеме не зависит от отношения к партнеру по обсуждению. Это предполагает выявление проблемы в «чистом виде», оценку делового вопроса, исходящую из объективных критериев, не зависимую экспертизу ситуации, формулирование заключения, исходя из принципиального равенства, толерантности, допустимости права иной стороны на свое собственное мнение.

Важная часть делового этикета — **речевой этикет**. Он предполагает следование культурным нормам языка, умение использовать речевые правила приветствия, прощания, представления, умение формулировать свои мысли в виде суждений, тезисов, проблем, спорных положений, знание канонов красноречия, умение использовать речевые и риторические фигуры и приемы.

*Речевой этикет* в деловом общении предполагает лояльное, уважительное отношение к собеседнику, использование общекультурных норм общения, суждения, формы выражения. В речевом этикете наблюдается определенная технология ведения беседы, разговоров, переговоров. Он связан с деловыми манерами знакомства, обращения, приветствия, прощания. Культурные нормы речевого этикета предполагают упорядоченность благодарности, пожелания, извинения, просьбы, приглашения, совета. Содержание деловой беседы кроме обсуждения конкретных практических вопросов предполагает умение в корректной форме выразить утешение, соболезнование, а также сформулировать комплимент, одобрение, несогласие.

Одно из условий успеха в бизнесе — это создание в глазах потенциального партнера имиджа уверенного в себе человека, умеющего себя вести в обществе, не вызывая своими поступками недоумения и пренебрежительной улыбки.

Вежливость предполагает прежде всего приветствие. С древних времен люди оказывают друг другу специальное почтение посредством приветствий.

**Приветствие** — элемент речевого этикета, с которого начинается любой вид речевого общения, независимо от того, были или не были до этого представлены друг другу собеседники. Золотым правилом здесь является то, что приветствует, здоровается первым тот, кто первым заметил партнера. Воспитанность и нравственный этикет не усматривают в очередности приветствия унижения своего или чужого достоинства. Однако при встрече знакомого, старшего по возрасту или положению предполагается, что первым приветствует младший старшего. Вербальные формы типа «здравствуйте», «приветствую вас» могут быть дополнены небольшим поклоном. Рукопожатие в приветствии, не будучи обязательным, обычно символизирует определенные отношения между людьми. При этом младший по возрасту или положению не должен делать попытки первым протянуть руку. Входя в помещение и поздоровавшись за руку с одним, требуется сделать это и с остальными (в обществе нельзя выделять людей). Если в помещении находились незнакомые, требуется акт приветствия сопроводить кратким знакомством. При рукопожатии необходимо смотреть в глаза того, кому протягивается рука. Неприлично подавать левую руку и если правая занята, нужно освободить ее. Посетитель, входя в помещение, первым приветствует тех, кто в нем находится. Это касается всех, независимо от возраста или должностного положения. Присутствующие в помещении, в которое вошел посетитель, отвечают не хором, как в классе, а по очереди, начиная с того, кто ближе или кому это удобно. Люди, занятые срочной работой, отдавая должное общему приветствию посетителя, могут ограничиться просто кивком головы, сигналом о том, что посетитель и его приветствие принято. Отсутствие всякого внимания к приветствию посетителя — акт пренебрежения, унижения его достоинства, невыполнения требований речевого этикета и в конечном случае плохой стиль делового общения.

Формы приветствия в различных странах отличаются чрезвычайно. Но при всем многообразии приветствий международный этикет в своей основе одинаков: люди, встречаясь, желают друг другу добра и благополучия, здоровья, успехов в труде, доброго утра, дня или вечера.

Каждому народу свойственна своя манера приветствия. Например, на Востоке характерной чертой приветствия является наклон корпуса с одновременным выбрасыванием руки вперед.

Европейцы, приветствуя, обычно слегка приподнимают левой рукой шляпу и отдают легкий поклон головой.

Приветствия на улице состоят из легкого поклона без каких-либо восклицаний. Нарушением этикета являются шумные или несдержанные приветствия. Не следует размахивать шляпой или кричать через улицу. Простой жест, легкая улыбка выражают почтительность и уважение. Военный, приветствуя женщину или мужчину, не снимая фуражки берет руку под козырек. Как мужчина, так и женщина, садясь в такси, приветствуют шофера первыми. Не делают этого в случае, если шофер является водителем коллективного транспорта. Выражение вежливости должно исходить от клиента, когда он входит в ателье, мастерскую ремонта обуви и в другие службы быта.

Сидя за столиком в кафе, ресторане, приветствуют знакомых обычно кивком головы. Мужчина, кланяясь, женщине, привстает со стула. Встает же только в случае, если женщина подходит к нему.

Мужчина приветствует женщину, младший по возрасту — старшего, младшая по возрасту женщина — старшую и мужчину, который намного старше ее, младший по должности работник — старшего, член делегации — руководителя (своей или иностранной).

Мужчина должен рассматривать как знак уважения к нему, если женщина первой поприветствовала его.

Мужчина в первую очередь приветствует высшего по иерархии (служебному, общественному или иному признаку). Приветствуя женщину на улице, мужчина снимает шляпу и перчатку. Когда он приветствует кого-либо на расстоянии, то делает легкий поклон и прикасается рукой к шляпе или слегка ее приподнимает. Если сидит, то встает и после этого приветствует. Головной убор — зимнюю шапку, лыжную шапочку, кепку или берет трогать не надо.

Мужчина ограничивается легким поклоном, если приветствует на расстоянии, и снимает перчатку, если обменивается рукопожатием. Во всех случаях, здороваясь, мужчина должен снять перчатку с правой руки, для женщин это необязательно. Если женщина все-таки снимает перчатку — это знак особого уважения. По отношению к женщинам и мужчинам пожилого возраста это должно быть нормой. В любом случае в момент приветствия во рту не должно быть сигареты и нельзя держать руку в кармане. Женщины слегка наклоняют голову и отвечают на приветствие улыбкой, они могут не вынимать руки из карманов пальто, жакета.

Приветствие путем обмена рукопожатиями между хорошо знакомыми мужчинами рекомендуется делать всегда, женщинам — по обоюдному согласию. Символично, что еще в древности рукопожатие означало акт дружбы и мира. Когда мужчину представляют женщине, руку первой предлагает женщина. Тот же приоритет принадлежит и более пожилым людям, и старшим по иерархии: старшая по возрасту женщина протягивает первой руку младшей, женщина — мужчине, руководитель — подчиненному, преподаватель — ученику. Если встречаются супружеские пары, то сначала женщины здороваются друг с другом, затем мужчины приветствуют женщин, и лишь после этого мужчины приветствуют друг друга.

Женщина первой приветствует мужчину, если она его обгоняет, а также в тех случаях, когда проходит мимо группы людей или присоединяется к этой группе. Со своим начальником по службе женщина также здоровается первой. Первой здоровается женщина, идущая в обществе мужчины, с женщиной, идущей в одиночестве или с другой женщиной.

Женщине в знак приветствия никогда не целуют руку на улице, это делают только в помещении. У нас принято целовать руку лишь замужней женщине. Целуя руку женщине, не следует поднимать ее слишком высоко, старайтесь сами наклониться.

Мужчины, здороваясь друг с другом, могут не снимать перчаток. Но если один снял, должен снять и другой. На улице первым кланяется проходящий мужчина стоящему.

При рукопожатиях не нужно слишком крепко жать руку приветствуемого лица. Это правило особенно надо помнить мужчинам, когда они пожимают руку женщинам.

* * *

Рукопожатия не всегда обязательны. Когда встречаются знакомые на улице или сотрудники в помещении одного учреждения или предприятия, когда посетители входят к руководителям, достаточно вежливо и корректно ограничиться приветствием «Доброе утро», «Здравствуйте» и т. п., при этом сделать легкий поклон головой, слегка улыбнуться.

Инициатором рукопожатия почти всегда должна быть женщина. Но в некоторых случаях женщины, а также мужчины первыми не протягивают руку лицам намного старше себя по возрасту и выше по служебному положению. Есть общее правило: старший является инициатором рукопожатия, женщина подает руку мужчине, замужняя женщина — незамужней; молодые люди не должны спешить первыми пожать руку старшему или замужним женщинам.

Хозяйка дома не должна забыть пожать руку всем гостям, приглашенным к ней в дом. Женщина в гостях обязана пожать руку для приветствия даже лицу, с которым она находится в недружественных отношениях.

Пожимая руку, мужчины обычно произносят краткое приветствие: «Мое почтение...», «Рад встретиться с вами (видеть вас)», «Добрый день, уважаемая...». Приветствуя мужчину, по правилам вежливости следует спросить: «Как здоровье супруги?», «Как дела у ваших детей?», «Как поживает ваша мама?» и т. п.

При всем разнообразии приветствий они не должны быть развязными и многословными.

## *Речевой этикет представления, обращение комплимента, поздравления, прощание*

Важным элементом вежливости в деловой жизни является представление. Посредством его можно установить нужные и полезные связи. Этикетом предусмотрены определенные нормы, которыми не следует пренебрегать. Эти нормы указывают, когда и как необходимо представлять и быть представленными.

Прежде всего принято представление младшего по возрасту старшему, холостого — женатому, низшего по иерархии высшему, мужчины — женщине, более молодой женщины — старшей и т. д.

Момент представления имеет важное значение. При этом следует избегать вольностей, лучше употреблять простые фразы типа: «Это Иван, мой коллега», «Представляю вам Анну» и т. п. Когда мужчина представляет свою жену, он говорит: «Моя жена» или «Моя супруга» (не рекомендуется говорить «Моя хозяйка»). Когда жена представляет своего мужа, она обычно говорит: «Мой муж».

Когда мужчину представляют женщине, он встает и слегка кланяется, а женщина остается сидящей. Представляя ближайшего родственника, говорят: «Мой отец», «Мой брат Петр», опуская фамилию. Только что прибывшие на встречу или прием не представляются лицам, которые уже покидают его. Не нужно представляться и в лифтах.

**Обращение** — элемент речевого этикета, связанный с началом общения, который выражается в адресации к собеседнику по имени, отчеству, фамилии, должностному или профессиональному признаку. Обращение имеет под собою несколько целей. Во-первых, это обычное выражение вежливости и оказание уважения собеседнику. Во-вторых, это указание на то, что конкретная информация будет направлена тому, кому адресовано данное обращение. В-третьих, обращение снимает обезличивание, т. е. показывает заинтересованость в личности другого как в субъекте делового или иного общения. В-четвертых, обращение имеет своей целью вызвать положительные эмоции у собеседника и соответственно чувство удовлетворения от них. В-пятых, обращение формирует аттракцию (чувство взаимной симпатии, привязанности, расположения, привлечения). Согласно этому, обращение — не просто элемент речевого этикета, следование долгу вежливости, а также и психологический прием управления общением. Прямое обращение к собеседнику — по имени или имени и отчеству, Д. Карнеги утверждает,— самая приятная мелодия для человеческого уха, создает доверительный контекст деловой беседы. Косвенными обращениями могут служить упоминание заслуг собеседника, включение в беседу таких выражений, например, «как вам известно, Иван Иванович», «очень приятно было ознакомиться с вашим мнением по этому вопросу, Николай Степанович», «Уверен, Мария Ивановна, что вас это не оставит равнодушной» и т. п. Беседа и знакомство начинаются с обращения, но для того, чтобы разговор не шел обезличенно, нужно чаще исполнять «мелодию» обращения: именно она показывает собеседнику, что он как личность вам интересен. А это самый простой путь достижения взаимопонимания.

*Знакомство* — акт взаимного самоопределения в общении между людьми, ранее не представленными друг другу. Как элемент общения (делового и бытового) и часть речевого этикета знакомство преследует несколько основных целей. Прежде всего, это информация, даваемая собеседнику (и получаемая соответственно от него) об имени, отчестве и фамилии. Различные контексты общения накладывают свои ограничения на это взаимное представление. Служебно-административный контекст предполагает полное представление, бытовой коммуникативный контакт может сводиться лишь к тем элементам информации, которые требуются. Далее, занакомство предполагает стремление осведомить собеседника по вопросам, имеющим следующий вид: кто этот человек; какая у него цель; какое место занимает; какое отношение имеет партнер к представляемому.

В ситуации знакомства имеются явные и неявные контексты. Явные, рассмотренные выше, предполагают ответы на вопросы, поставленные в явном виде. В неявных контекстах знакомство — не просто взаимный обмен указанной информацией, но и процесс формирования представлений об облике, характере, имидже человека. Поэтому в процессе знакомства играют роль все компоненты общения: одежда, требование стиля, вкуса, соответствие обстановке и ситуации, опыт поведения, учет разговорного этикета, опыт чувств, корректность.

Технология знакомства начинается с приветствия. Формальный или неформальный тон приветствия предопределяет весь ход последующего знакомства. Отсутствие проявления личного интереса одного собеседника к другому должно задать тон протокольного представления, не выходящего за пределы обмена минимумом информации друг о друге. И напротив — знакомство может быть достроено обменом неформальной информацией. При знакомстве мужчину представляют женщине, она называет свое имя и подает руку. Первым представляется посетитель (если, конечно, уверен, что обращается по адресу). Излишние вопросы, не проясняющие данный коммуникативный контакт, могут быть восприняты как докучливость, назойливость, и в общем случае — как нарушение этикета речевого общения.

**Приглашение** — элемент речевого этикета, связанный с предложением о встрече, об установлении отношений, выходящих за рамки служебной субординации или же, наоборот, для установления этих рамок, с шагом навстречу для разрешения конфликта или достижения соглашения. Приглашение должно формулироваться открыто, без экивоков, но одновременно не прямолинейно. Прямолинейное приглашение не оставляет выбора собеседнику, а приглашения, сделанные в витиеватой, затейливой форме, просто могут быть не понятыми. Приглашение как элемент речевого этикета предполагает систему соответствующих указаний. В их числе указание на то, что является причиной или поводом приглашения. В этом случае оговаривается и то, кто еще входит в число приглашенных. Конкретность приглашения связана еще и с тем, что в нем оговаривается место и время проведения встречи, собеседования, разговора. Деловой стиль приглашения предполагает ознакомление собеседника с режимом работы (если встреча или обсуждение будет происходить в служебной обстановке) и осведомление о режиме занятости собеседника. Если в разрешении обсуждаемого вопроса более заинтересована приглашающая сторона, то она скорее добивается самой возможности этой встречи, а потом уже согласовывает ее время и место, при этом не навязывая свои условия по данным позициям. Если же, напротив, посетитель, является заинтересованным лицом, то его ставят в известность о том, когда он может быть принят. В любом случае формулировка приглашения требует большого такта и чувства меры. Хорошим стилем будет желание осведомиться о том, каким временем и возможностями вообще располагает партнер и не является ли для него приглашение таким обстоятельством, которое поставит его в затруднительное положение.

**Комплимент** — элемент речевого этикета, в котором содержится некоторое преувеличение положительных качеств человека. По своей сути комплимент содержит в себе психологический механизм внушения, создания аттракции. Механизм комплимента включает в себя следующее: произнесение приятных слов, преувеличивающих качества собеседника, вызывание у него чувства удовлетворения, образование положительных эмоций, создание расположения к себе или к обсуждаемому вопросу. Самый эффективный комплимент — это комплимент на фоне антикомплимента себе самому. Такой контрастный метод побуждает собеседника к ответной любезности. *А обмен* *любезностями* — хорошее начало любого разговора (во всяком случае лучше, чем обмен колкостями и нападками). При всей своей банальности, комплимент содержит в себе ряд смыслов и определенную технологию, которую нельзя нарушать без опасности превращения комплиментов в обычную «шпильку» или издевку: во-первых, комплимент должен содержать только один смысл, избегать какой-либо многозначительности; во-вторых, включая в себя некоторое преувеличение, комплимент не должен строить гиперболизацию на сопоставлении возможных противоположных свойств; в-третьих, комплимент должен однозначно опираться только на собственное мнение; в-четвертых, в комплименте не должно содержаться ни грана менторства, дидактики. И, наконец, в-пятых, комплимент не должен содержать в себе той ложки дегтя, которая может испортить бочку меда. Стиль комплимента различен. Он зависит от объекта (подчиненный, начальник, посетитель, женщина), от характера (комплимент о личных или деловых качествах), от ситуации и техники, предыдущего контекста разговора и в целом от всей исторической переменной данного вопроса или специфики личных взаимоотношений с объектом комплимента.

**Поздравление** — элемент этикета речевого общения, содержащего в себе похвалу, комплимент, признание заслуг и качеств собеседника, успеха, упоминание о знаменательной дате в его жизни или производственной и творческой биографии. К поздравлению применимы все те же требования, которые предъявляются к комплименту. Но в отличие от комплимента, поздравление всегда привязано к определенному событию, дате, явлению. Поэтому поздравление должно быть своевременным, уместным. В бытовом или деловом общении поздравление является индикатором того, что личность чествуемого представляет интерес и значение для того, кто делает поздравление. Отсутствие такого индикатора говорит либо о невнимательности, черствости, либо о том, что в отношениях между людьми появились такие сюжеты, которые осложняют использование данного элемента речевого общения. Формальное или служебное поздравление просто подтверждает наличие сложившихся отношений. Выражение формального поздравления лицу, отношения с которым перешли на уровень неформальных (дружеских, приятельских), может быть воспринято как «похолодание» в отношениях. С другой стороны, внедрение в служебные отношения немотивированных неформальных выражений симпатии, признательности или привязанности может быть неправильно истолковано. По отношению к лицу, стоящему на более высокой ступени служебной иерархии это может рассматриваться как обычный подхалимаж или угодничество, а по отношению к подчиненному — как выделение его из рядов его коллег. Корректная тональность поздравления — хороший стиль служебной субординации.

**Прощание** — элемент речевого этикета, которым завершается любой вид речевого общения. Так же, как и в приветствии, первым прощается тот, кто уходит, покидает помещение или кому это удобнее сделать. Формы прощания, как и формы приветствия могут быть вербальными («До свидания», «Всего хорошего» и т. п.) и невербальными, связанными с дополнением сказанных слов легким поклоном, жестом руки и т. д. Аналогичные требования предъявляются и к рукопожатию: первым протягивает руку старший младшему. Прощальное рукопожатие, в котором слишком энергично демонстрируется сила, ладонь задерживается в ладони — типичное нарушение этикета. Крайность здесь тоже неуместна: не стоит протягивать вялую, безжизненную ладонь «лодочкой»: все это говорит о недостаточной воспитанности. Уход посетителя из служебного помещения после решения того или иного делового вопроса вообще не предполагает протягивание через стол на прощание руки собеседнику. Хорошим стилем социального работника, проведшего беседу со старшим по возрасту человеком или с женщиной, является следующее: когда посетитель встал для прощания и ухода, подняться самому. Престарелого посетителя или инвалида требуется проводить до двери, открыв ее для облегчения действий собеседника. Как завершение беседы, прощание выполняет ряд специфических функций. Это — и обычное следование этикету. Это — и определенный акт, завершающий собою коммуникативный контакт. Здесь как бы подводится итог разговору и дается определенная гарантия того, что сказанное в разговоре — предмет дальнейшего внимания. При отсутствии такого подтверждения у посетителя срабатывает устойчивый стереотип оценки: с глаз долой — из сердца вон...

## *Деловой стиль и манера обсуждения*

Деловое общение тесно связано с деловым стилем. Для понимания этого нужно отдать себе отчет о его характеристиках, критериях, принципиальности, ориентированности на сотрудничество.

Вопрос о том, что является определяющей **характеристикой** общения представляется важным и неоднозначным. Важность его связана с тем, что всегда необходимо определиться относительно главного звена и второстепенных моментов, стратегии и тактики коммуникативной деятельности. Вступая в общение, нужно ясно и твердо отдать себе отчет о том, за что следует бороться, а чем можно в тех или иных случаях и поступиться. Это, в свою очередь, предопределяет и набор соответствующих средств, методов и сценариев.

Субъект общения должен осознавать определенные пределы **уступчивости и твердости**. В его исходном плане должна быть тактическая схема, в соответствии с которой он для себя решил: отступать можно до определенной точки, до определенной позиции и не более. Далее уже вопрос касается принципов. А ими, как известно, поступаться нельзя.

Определенность относительно степеней твердости и гибкости прямо связана с осмыслением того, какого **стиля переговоров** следует придерживаться. Следует ли вести свою линию жестко, круто, ориентироваться ли на борьбу, противоборство, добиваться консенсуса в паритете силы, или нужно сразу ориентироваться на сотрудничество. Будет ли стиль общения связан с достижением принципиальной ясности вопроса, либо он будет нацелен на мелочные придирки к форме и протоколу. Все эти вопросы не второстепенные. Ибо метания, внезапные изменения стиля общения характеризуют недоброкачественность отстаиваемой позиции, неуравновешенность партнера, его низкую культуру делового общения. Тот или иной стиль должен быть мотивирован целями общения и конкретными складывающимися условиями. Проявление жесткости, например, ни в коем случае не должно быть связано с всплеском эмоций, предрасположенностью к партнеру и т. п. Мягкий стиль не должен быть следствием неудавшегося давления, уступки силе, заигрывания.

Партнеры в коммуникации, конечно, могут преподносить друг другу сюрпризы, например, тактического характера.

Внезапно в предметном поле обсуждения могут появиться неожиданные факты, которые до поры один из них держал в запасе. Неожиданной может быть та или иная экспертная оценка и последовавшее за нею предложение, вопрос, замечание. Но при всем этом портрет партнера, его «лицо» не должно меняться. А тем более теряться. Это важнейшая компонента формирования взаимного чувства доверия.

Вопрос о том, почему является неоднозначной характеристика стиля делового общения, обусловлен тем, что практически все компоненты процесса коммуникации оказывают на него соответствующее влияние. Это касается и предмета обсуждения, и источника конфликта, и претензий, и притязаний, и конечно же, личных мнений.

Диагностика коммуникативного процесса может осуществляться по указанным параметрам стабильности поведения, уравновешенности тактики, выверенности манер общения. Этот прогноз является средством, которое позволяет с помощью аналитических методов высветить общую парадигму деятельности оппонента.

## *Стили общения в деловой сфере*

Задачей данного раздела является сравнительный анализ приемов и характеристик двух стилей общения: принципиального по существу и принципиального по форме. Общей характеристикой делового стиля является ориентированность на получение конструктивного результата, связанного с обсуждением спорного положения. Конструктивным будем называть такой результат общения, который складывается из оптимального комбинирования позиций участников коммуникативного процесса.

Это соответственно характеризует и то, что называется конструктивной коммуникативной деятельностью. Таковой будут любые формы взаимодействия по обсуждению спорного положения, которые своей целью имеют достижение оптимального комбинирования всех позиций. В отличие от этого силовой стиль общения имеет своим результатом подавление или подчинение одной из позиций и торжество другой. Разновидности силового стиля — твердый (конфликтный) стиль и борьба (конфронтация), указывают лишь на меру конфликтности, связанную с пределами допустимых действий. Альтернативы силового стиля — мягкий стиль и сотрудничество, в отличие от делового стиля, достигают соглашения не оптимизацией конструктивных результатов, а компромиссами, маневрами позиций, конвенциями.

Существует один общепринятый критерий, которому нет удовлетворительного названия. Он позволяет различать способы общения, осуществляемые на основе объективных оценок, фактов, непредвзятого отношения к делу и партнеру от соглашений, которые таковыми не являются. По сути — это основной вопрос делового общения, не зависит от того, что конкретно обсуждают партнеры. Скажем так, о чем бы стороны не договаривались, но если они не решили для себя этот основной вопрос делового общения, они могут либо просто не сдвинуться с места, либо, сорвавшись с места, сделать движение по пути к соглашению неуправляемым и тем самым опасным.

**Основной вопрос делового общения** можно сформулировать так: позиции сторон определяются отношением к проблеме (спорному положению) или они определяются отношением к оппоненту. В зависимости от того или иного решения этого вопроса возникают совершенно разные представления о том, какой смысл мы вкладываем в понятие «деловое общение» или «делового» стиля работы.

В одном случае мы действительно имеем дело с взвешенным, хотя может быть и разным по накалу страстей, но обсуждением спорного положения. Это и есть деловой стиль. В другом случае речь идет не об обсуждении проблемы, а об обсуждении или даже осуждении носителей тех или иных взглядов. И даже если участники этого обсуждения и подводят свои позиции под общий знаменатель, тем не менее, это не деловое общение. Это может быть названо как угодно: сговор, альянс, соглашение, союз, конъюнктура. Но никак не деловое общение.

Принципиальное различие этих двух моделей, проистекающее из того или иного решения основного вопроса делового общения, дает их объективную или субъективную экспозицию. А это в свою очередь предполагает, что какова природа этого процесса, таковы его и методы. Если последовательно рассмотреть два способа решения основного вопроса делового общения, то можно отметить следующее. Основным принципом всяких деловых общений (т. е. такой деятельности, которая основана на обсуждении спорного положения самого по себе, безотносительно к тому, как это сказывается на взаимоотношениях между партнерами) будет следующий:

**Отношение к проблеме не зависит от отношения к оппоненту.**

Реализация данного принципа связана с применением следующих, более частных приемов и методов:

а) выявление проблемы в «чистом» виде, т. е. в том качестве, какова она есть, невзирая на то, что о ней думают и как к ней относятся все остальные стороны конфликта, в том числе, независимо от того, какое о ней сложилось собственное мнение или предубеждение; (понятно, что реализовать в полном объеме такой объективистский посыл редко представляется возможным. Но, если к этому не стремиться, есть опасность, что альянсы и соглашения никогда не трансформируются в деловое общение);

б) оценка проблемы, исходящая из объективных критериев, а не характеристик любого, в том числе, и собственного интереса и намерения; (эта позиция тоже обычно реализуется с трудом. И следует заметить, что основные трудности, которые приходится преодолеть в деловом общении,— это не борьба с противником, оппонентом. Это борьба с самим собой, это усилия, требуемые для того, чтобы преодолеть собственный субъективизм, предвзятость, претензию на то, что собственная точка зрения является единственно правильной и имеющей право на существование.) Поэтому при формулировании позиции представляется необходимым развести объективную оценку и субъективные намерения и цели. Нужно показать, что при всем объективном видении проблемы позиция характеризуется прежде всего своими конкретными целями и идеалами. И это понятно и естественно. Но если к субъективированной экспозиции целей и идеалов добавится еще и предвзятое субъективное видение проблемы, то ожидать из всего этого конструктивного решения проблемы, не представляется возможным;

в) независимая экспертиза ситуации, которая сложилась в силу различия позиций (независимая экспертиза по сути предполагает первый шаг подведения различных целей под общее основание);

г) определение собственной позиции, исходя из того, что она характеризуется выражением позиционного интереса, а не претензией на абсолютную истину, субъективно понимаемой правотой или правом силы (деловое общение с партнером, который «зациклен» на чувстве собственной правоты, практически невозможно, а если и возможно, то крайне неприятно. Изначально в таком процессе не существует равенства и паритета. В них одна сторона изначально претендует на особо оговоренное право, приоритет, благоприятствование);

д) формулирование отношения к позиции оппонента, исходя из принципиального равенства взглядов, оснований, воззрений, позиций.

Альтернативой рассмотренным выше характеристикам является следующий принцип:

**Отношение к проблеме формируется через призму отношения к оппоненту.**

Это принцип противоположного свойства. Он задается субъективной экспозицией решения основного вопроса переговоров. Реализация этого принципа, превращающего обсуждение спорного положения из переговоров в сговор, характеризуется своими приемами и методами:

а) спорное положение рассматривается лишь под углом зрения ответа на вопрос римского права «Кому выгодно?», т. е. проблема не вычленяется в «чистом виде», а лишь как проявление намерений и интересов противоположных сторон;

б) оценка спорного положения дается исходя из личного субъективного интереса без учета общезначимых оснований;

в) принимается во внимание лишь позиционная экспертиза, все остальные экспертные оценки исключаются;

г) собственная позиция определяется в соответствии с представлением о «позиционном перевесе» («Эта позиция является правильной потому, что это моя позиция»);

д) оценка позиции оппонента осуществляется на том же основании «позиционного перевеса»: позиция оппонента не достойна правоты уже потому, что это позиция противника.

## *Принципиальность по существу: императивы делового обсуждения*

Естественно то, что *принципиальность* по существу — это прежде всего позиция, основанная на отношении к проблеме, а не на отношении к оппоненту. Это необходимое, но не достаточное требование. Остальные требования сформулируем в виде простых императивов делового стиля общения.

**Императив 1. «Поставьте себя на место партнера».**

Р. Фишер и У Юри, предлагающие этот принцип как основной, утверждают, что мы видим мир в зависимости от того, с какой колокольни на него смотрим. Действительно, люди склонны верить в то, что им более близко, и видеть то, что они хотят видеть. Это проявляется в тенденциозном подборе информации, селекции и оценке фактов, в их предвзятой интерпретации. Каждая сторона в деловом общении склонна видеть только лишь достоинства своей позиции и не замечать ее недостатки (а если и замечать, то стремиться завуалировать их субъективными представлениями о целях и намерениях). Речи о достоинствах позиции оппонента, как правило, вообще не идет.

Авторы известной книги «Путь к согласию или переговоры без поражения» отмечают, что способность видеть ситуацию такой, как она представляется другой стороне, является важным элементом искусства делового стиля. На наш взгляд, это вполне можно сформулировать как императив принципиального, делового стиля ведения делового общения.

Данный императив включает в себя ряд более частных предписаний и норм делового стиля общения. К их числу можно отнести следующее:

### Предписание 1.

Требуется не только максимально объективно констатировать то, в чем заключается воззрение противоположной стороны, но и разобраться с тем, чем определяется такой взгляд.

Это предписание побуждает отдать отчет в том, на какой основе оппонент придерживается определенных взглядов. Для этого требуется аналитическое измерение и экспертная оценка его позиции. Первое дает вертикальную экспозицию сущности разногласий: корни конфликта, в том числе его исторические предпосылки, сущность спорного положения и перспективы его развития и разрешения. Экспертиза указанной ситуации дает горизонтальную экспозицию: соотношение сил и их заинтересованность, характеристика существующей и возможной конъюнктуры, стоимостное выражение затрат, вложений и возможных потерь от конфликтного развития событий, оценка позиционных и взаимных выгод от согласованных решений.

Это предписание, при всем его детальном измерении, и есть реальное основание объективности рассмотрения. Ибо в деловом общении объективность не методологический принцип, а практическое отношение.

**Предписание 2.**

Необходимо разобраться с тем, насколько обоснованы претензии и притязания сторон, в том числе и свои собственные претензии и притязания.

Взгляд на собственную позицию глазами противника помогает более непредвзято оценить собственные претензии и притязания, а равно и ожидание исходов. А это значит — соизмерить оправданность позиции, меры ее уступчивости и твердости.

*Деловое общение* — это прежде всего достижение взаимопонимания. Есть такая французская поговорка: «Понять — значит простить». Естественно, в коммуникативном процессе речь не идет о взаимном прощении (хотя иногда без этого и не обходится). Но вместе с тем, взаимопонимание в общении имеет свою цену. Ею является выгода соглашения. Можно выдвигать различные критерии взаимопонимания: психологическую совместимость, согласованность смысловых кодов взаимопонимания, общий интерес и цель, взаимную выгоду и т. п. Императив, требующий поставить себя на место партнера, является своеобразной рефлексией переговорческого процесса, дающей возможность не только понять своего партнера, но и быть понятым им. А это наиболее надежный путь достижения прочного и долговременного соглашения.

Знание и адекватная оценка возможностей партнера тесно связаны с объективной самооценкой. Ошибка, допущенная в оценке, говорит либо о некомпетентности, либо о нежелании узнать партнера. На этом пути, конечно, нет взаимопонимания. Неадекватная самооценка характеризует завышенный уровень притязаний и претензий, их ничем не подкрепленную амбициозность, а может быть даже и фантазерство, прожектизм. А это все не совместимо с деловым стилем переговоров.

Другая черта этого императива — конкретность. Желание получить конкретный результат (без этого невозможно конструктивное обсуждение) необходимо проецировать на цели и средства.

Такой подход может быть назван деловым и конкретным. Он тоже может содержать в себе изъяны и даже стратегические просчеты. Но он стоит того, чтобы ради него сесть за стол переговоров и, на основе объективной экспертизы, определить долю каждого из партнеров в реализации этого проекта.

### Императив 2. «Формулируйте цель делового общения в пределах их достижимости».

Деловой стиль общения предполагает конкретные цели. Поэтому целями коммуникации должны быть такие ориентиры, которые находятся в пределах возможностей партнеров. Конечно, это цели должны располагаться и в той области, которая соизмерима с вашими собственными возможностями. Наконец, цели делового общения должны быть конкретизированы по срокам, технологии реализации, последовательности и практической значимости. Все указанные параметры целей являются необходимыми условиями делового стиля общения.

При всей заманчивости тех или иных блестящих предложений, если они лишены конкретного наполнения, спасти конструктивность общения не представляется возможным. Борьба за спасение делового стиля здесь прямо связана со спасением собственного лица в глазах партнера. Следование предписаниям второго императива предполагает учет многих составляющих. Среди них условия, место и время проведения обсуждения, его цели и возможные результаты, приоритеты и предпочтение и многое другое.

### Императив 3. Предметом разногласий должно быть отношение к проблеме, а не к партнеру.

Этот императив эксплицирует основной вопрос делового общения применительно не к предмету обсуждения вообще, а по отношению к предмету разногласий. Р. Фишер и У. Юри уточняют данный императив в виде принципа «Будьте готовы разбираться с проблемой, а не с людьми». Такая трактовка напрямую относится к проявлению данного императива в стиле делового общения.

Действительно, если партнеры или противники начинают квалифицироваться в контексте личной конфронтации, то естественно, что разрешение спорного вопроса не имеет перспектив, по крайней мере, конструктивных перспектив. Любой шаг, любое высказывание будет трактоваться как направленное лично против того или иного человека. Тонус конфликта будет возрастать и заставлять партнеров занимать защитную позицию практически против любого шага или действия иной стороны, независимо от конструктивного или деструктивного ее характера.

Этот самый простой путь усиления несовместимости позиций и торпедирования делового общения. Каждый из партнеров может быть принципиальным в оценке недостатков позиции оппонента и терпимым по отношению к собственным недостаткам. Подобная избирательность, однобокая принципиальность — также характеризует отсутствие делового стиля обсуждения. Дабы избежать ее, необходимо учитывать следующий императив.

### Императив 4. Принципиальность должна основываться на принципах позиции.

Следование этому императиву предполагает выполнение некоторых более частных предписаний.

**Предписание 1.**

Разногласия сторон должны быть объяснены на основе ясного и четкого изложения принципов, которые не меняются в процессе обсуждения.

**Предписание 2.**

Принципы должны иметь объективно непредвзятый характер.

**Предписание 3.**

Действие принципов должно быть равнозначно и симметрично, т. е. они должны быть независимы от субъектов оценки.

Указанный императив имеет много производных частного характера и тактико-технического свойства. Во-первых, он лежит в основе понятия честности, каким бы посторонним оно в процессе торгов не показалось. Но все остальные характеристики делового стиля переговоров пострадают, если партнерам не достает этой характеристики принципиальности. Исходя из этого, можно сформулировать следующий универсальный принцип делового общения: *«Принцип выше всего!»*

Во-вторых, участнику делового общения должно быть свойственно много различных качеств. В их числе и смелость. Это смелость принятия решений, смелость, без которой нет ответственности. Но, наверно, нет выше смелости, чем своевременное признание типа «Да, в этом я был неправ...». Если смелость принятия решения — это решительность и волевая смелость, то смелость указанная выше — это принципиальная смелость.

В-третьих, симметричность принципиальности — это равнозначность критического отношения к «плюсам» и «минусам» переговорного процесса, независимо от их персонификации. Это также основание принципиального равенства позиций. Указанное соображение тоже может быть оформлено в виде соответствующего *лозунга — принципа:*

*«Надежное соглашение может быть следствием только равноправного обсуждения».*

В конечном счете все это выражается в более общем принципе, который звучит следующим образом:

*«Деловое общение — дело равных!»*

И, наконец, в-четвертых, принципиальность в деловом общении имеет и чисто тактико-методическое измерение. Дело в том, что принципиальность в объективности самооценки должна быть еще и своевременной. Нужно успеть на шаг раньше партнера — противника признать неправомерность своего заявления, дабы не дать ему возможности тактического успеха от обсуждения этого. Своевременное покаяние лишает оппонента возможности выжать из частного неуспеха выигрышные очки и захватить инициативу.

## *Принципиальность по форме*

*Формальная* принципиальность также основывается на определенных принципах. Но они — совсем иного рода. Это подмена императивов, сформулированных выше теми предписаниями, которые по форме напоминают их, но в действительности преследуют совсем иные цели.

Конечно, вряд ли кто-нибудь открыто провозглашает субъективную экспозицию основного вопроса делового общения и утверждает, что для него главным является не проблема, не дело, не разрешение спорного положения, а сведение счетов с партнером. Но, тем не менее, реальное содержание императивов стиля деформируется; таким образом, принцип «Поставьте себя на место партнера» трансформируется в ряд частных предписаний. В их числе следующие:

**Предписание 1. «Мне это доверено...»**

Оно, как правило, является реакцией на обвинение в неуступчивости. «Мне доверено решение этого вопроса, я отвечаю за него, поэтому я и непреклонен». В этой ситуации решение вопроса ставится в зависимость не от реального содержания проблемы и обстоятельств ее обсуждения в общении, а от статусно-ролевых характеристик. Причем, чем выше статус и полномочия такого переговорщика, тем непреклоннее, твердолобее он себя ведет, оправдывая тем самым свой высокий ранг и статус. По сути деловое общение для него — это спектакль одного актера.

**Предписание 2. «Поставьте себя на мое место...»**

Это не просто сентенция или жалоба с предложением войти в положение. Это настоящий принцип. Он может находить выражение и в других формулировках: *«Вам легко утверждать...»*, *«Вам легко соглашаться* (отказывать)...», *«С вас-то не спросят...»* и т. п. Под этим принципом, внешне вписывающимся в первый императив делового стиля, скрывается нежелание поставить себя на место партнера. При всей извинительности интонации, звучащей в данном императиве, он антикомпромиссен и тверд (но не той твердостью позиции, которая основывается на принципах, а нежеланием поиска договоренности). Этот принцип — оправдание отсутствия гибкости или даже неспособности на гибкость позиции.

Близко к этому располагается принцип, называемый: *«Мне дорога честь мундира»*. Это рафинированное выражение статусного решения спорного положения. По сути этот принцип имеет своим заключением следующее утверждение: *«Хорошее это предложение, или плохое, но это мое предложение»*. В его обосновании, естественно, указывается на предписание типа *«Мне доверено...»* и *«Поставьте себя на мое место...»*. Иногда это приобретает оправдательные (вернее, самооправдательные интонации): *«А что мне остается делать?..»*

Принцип *«Главное прокукарекать — а там хоть не рассветай»* — является альтернативой второму императиву. Формальная принципиальность никогда не заботится о том, чтобы цели были достигнутыми или вообще достижимыми. Для нее главное — это провозгласить цели! Результат общения для такого подхода — это добиться большего пафоса, пропагандистской шумихи относительно самого процесса переговоров, а затем тихонько обойти молчанием результаты.

*Главное — участие!* Этот знаменитый олимпийский принцип используют сторонники формальной принципиальности. Принципиальность ради проформы использует много принципов, приемов и методов. Среди них можно выделить такие, которые по своей сути антагонистичны принципиальности по существу.

Если нормальным приемом делового обсуждения, например, является выработка символа или образа обсуждения (эмблемы, лозунга или девиза), то для формальной принципиальности все сводится к лозунгу и девизу. Если деловая принципиальность, предполагающая предметное обсуждение по существу, стремится к разрешению проблемы, то ее альтернатива — формальная принципиальность имеет целью только заявиться, отметиться, высказаться, показать себя.

Деловой стиль обсуждения в качестве правила избирает требование говорить так, чтобы быть услышанным. В противовес этому, каноны формальной принципиальности основаны на принципах типа *«Лишь бы сказать...»*. Требование внимательно слушать и слышать партнеров превращается в прием *«Мимо ушей»*.

Деловой императив принципиальности по существу *«Не смешивать обсуждение вопроса с обсуждением вопросов о людях»* предполагает разбираться с проблемой, а не разбираться с людьми. В отличие от этого, на уровне формальной принципиальности действуют иные парадигмы типа: *«Не бывает проблем без людей»* или даже *«Все проблемы от людей»*, *«Сначала нужно разобраться с людьми, а потом с проблемой»* или даже *«Разобраться с людьми, чтобы неповадно было...»*

Логика соглашения и отрицания в деловом стиле имеет много составляющих. Это принципы переговоров, и характер обсуждения, и сложившиеся обстоятельства. *«Да»* и *«нет»* в устах делового человека — не эмоции, а деловая реакция, выражение оценки, решения и предпочтения. Формальная принципиальность доводит это до абсурда: сказав *«да»* или *«нет»* партнер следует этому как личному убеждению и жизненному принципу, не считаясь с меняющимися обстоятельствами, фактами, необходимостью внесения корректив. Он говорит, например, все последующие *«нет»* просто потому, что *«нет»* было сказано вначале.

*Формальная принципиальность* — такая разновидность стиля переговоров, которые обречены на формальное соглашение. Оно может быть очень точным, выверенным, прекрасно протокольно оформленным. Подобное соглашение несет один недостаток: оно не имеет никакого отношения к делу.

## *Этика борьбы и конкуренции*

Речевое общение очень многопланово. В толковом словаре термин *«общение»* объясняется следующим образом: *«Общение — взаимное сношение, деловая, дружеская связь»*. Это общее определение. В частностях общение может характеризоваться как прямое и косвенное (опосредованное), вербальное (речевое) и невербальное, предметное и духовное, индивидуально-личностное и групповое. Общение можно рассматривать и по способам организации (беседа, спор, переговоры, полемика и т. п.), по используемым средствам и по таким его особенностям, как направленное на конфронтацию и на сотрудничество.

Общение, имеющее своей целью конфронтацию, противоборство имеет свои особенности. Основной целью такого общения является победа над оппонентом (или оппонентами), побуждение их принять собственную точку зрения, привлечение на свою сторону слушателей. Все остальные цели конфронтационного общения являются производимыми, побочными или второстепенными. В борьбе за победу особую роль играет этика борьбы.

Этика борьбы и конкуренция может трактоваться как ее морально-оправданная тактика. Она предполагает следование эффективным методикам, дающим преимущество в споре и полемике, позволяющим достичь победы и избежать поражения.

*Этика* и *тактика* борьбы в речевом общении базируется на определенной речевой практике и теории. Борьба без следования правилам теории и нормам практики превращает речевое взаимодействие в обычную перекалку, где все средства хороши. Напротив, неуклонное следование общепринятым правилам и приемам превращает конфронтационное общение в интересное состязание. В этом состязании техника борьбы становится специфическим искусством. К тому же следование тактике позволяет сделать собственную речевую деятельность упорядоченной, регламентированной. И наконец, речевое взаимодействие, основанное на общепринятых нормах, символизирует собою культуру общения.

*Мораль* или *этикет* борьбы имеют общезначимый характер. Систематическое представление правил и норм техники борьбы может быть названо ее теорией или даже ее философией. Принципы теории борьбы ранее были предугаданы такими мыслителями, политиками и полководцами, как Маккиавелли и Наполеон, Клаузевиц и Бисмарк. В 1907 г. доктор математики и философии, чемпион мира по шахматам Эммануил Ласкер написал трактат под названием «Борьба». Он рассматривал борьбу преимущественно как противоборство личностей. Его принципы философии борьбы были сформулированы для шахмат. Но независимо от этого, они имеют универсальный характер. Дело в том, что шахматы вообще представляют собою хороший полигон для изучения природы тех игр, в которые играют люди. Математические правила теории игр — тому лучшее подтверждение. Так, Нейманн и Шеннон широко использовали шахматы не только для примеров, но и для доказательства математических теорем. А фундаментальная теорема Цермеля была впервые доказана для шахмат и лишь впоследствии обобщена Шенноном.

Определяющим принципом философии борьбы является **принцип реализации преимуществ.** Этот принцип можно сформулировать следующим образом: владеющий преимуществом должен обязательно реализовать его.

Реализация преимущества достигается выполнением следующих правил — предписаний.

**Правило 1.** В основе преимущества — активная позиция. В практике речевого общения это означает умение выбрать лучшую (или даже удобную) тему обсуждения, провести обсуждение в нужное время и в нужном месте. Кроме того, активность позиции предполагает разработку активной методики приведения обсуждения спорного вопроса. Данная методика связана с тем, что осуществляется постоянный контроль за ходом обмена аргументации. Активность позиции предполагает также побуждение оппонента приводить доказательства, давать объяснения, оправдываться, отвечать на вопросы. Естественно, что все эти способы активизации позиции должны реализоваться в корректных и лояльных формах.

Активность позиции имеет много различных основных характеристик и второстепенных, производных от них. Активная позиция реализуется в выборе партнера, союзника. Напрямую с активной позицией связаны такие аспекты речевого общения, как тональность обсуждения, уверенность изложения, основательность доказательств.

**Правило 2.** Преимущество должно реализовываться на каждом этапе речевого общения.

Противоборство в общении при всей его ориентации на победу имеет, как правило, не одноактовый характер. Делать ставку на победу в результате одного сильного аргумента или громкого заявления нерационально. Практически достижение победы в речевом общении обычно связано с постепенным накоплением преимуществ. Указанное правило предполагает достижение преимущества (микро-побед) на каждом этапе коммуникации. Накопление инициативы часто бывает синонимично и накоплению преимущества.

**Правило 3.** Необходимо наращивать инициативу от одного этапа общения к другому.

Указанное правило является простым для понимания. Для достижения общей победы мало получить преимущество на одном главном или даже на большинстве этапов речевого общения. Правило предполагает реализацию стремления не просто владения инициативой, а постепенное и неуклонное наращивание инициативы. Чисто технически наращивание инициативы в речевом общении может быть связано с введением в контекст диалога новых (в том числе неожиданных для противника) предметных областей, задействования новых факторов, экспертных оценок. Нужно отметить, что инициативой владеет тот, кто способен быстро ориентироваться, гибко реагировать, принимать продуманные и смелые решения, нетривиально ставить проблемы и обоснованно рисковать.

**Правило 4.** Инициатива в общении должна поддерживаться комбинированием давления (атаки на позицию оппонента) и маневра. Борьба — это всегда противоборство, напряжение физических и духовных сил, конфронтация и давление на позицию оппонента, побуждение его действовать нужным образом. Способы противоборства могут быть разными. Это может быть принципиальность и даже неуступчивость по тем или иным аспектам спорного положения. Это может быть и нарастающее давление на оппонента по тому или иному поводу, усиление нажима, повышение тона. Это может также быть острая атака на какой-то аргумент противника, на его тезис. Надежность и прочность позиции определяется не только силой или интенсивностью давления, но и разумными сочетанием давления и маневра. Использование нагнетания давления, обострения конфликта, углубления конфронтации хороши лишь до определенного предела. При выходе за него общение становится непредсказуемым и взрывоопасным, неуправляемым по средствам и неожиданным по результатам.

Маневром может быть неожиданный поворот обсуждения, смещение акцентов в оценке и даже выражение сомнения в продуктивности того или иного достигнутого соглашения. Это, кстати говоря, неплохой тест для проверки того, дорожит ли соперник достигнутыми в общении результатами. Если он стремится спасти их любой ценой, значит предел повышения давления еще не перейден и есть возможность усиления давления. Если противник легко отказывается от достигнутых соглашений, то давление на его позицию достигло «критической» массы и его усиление может вообще «торпедировать» сам процесс коммуникации.

Комбинация давления и маневра делает позицию более гибкой, надежной и, кроме того, такая тактика заставляет оппонента идти на вынужденные ходы (перейти к обсуждению предложенной ему темы, принять ту или иную степень конфликтности ее обсуждения и т. п.).

Комбинация как тактический прием общения не должна быть обычным и заурядным обманом. Это лишь тактическое средство борьбы за инициативу в словесном поединке.

**Правило 5.** В равных позициях необходимо сделать шаг к соглашению.

Собственно говоря, соглашение — это и есть констатация равенства, паритета сил. Если бы позиции были равными изначально, то не нужно было бы затевать спорное обсуждение. Равенство позиций достигается в процессе обсуждения, когда те или иные аспекты отстаиваемых вопросов с обеих сторон будут исключены как недоказанные, иные вопросы — уравновешены, третьи — добавлены к позициям и т. д. Момент констатации равенства позиций нельзя упустить, ибо равенство — процесс, не постоянное состояние. Искусство достижения соглашения — это искусство зафиксировать момент равновесия сил и сделать первый шаг к соглашению.

**Правило 6.** Нельзя выходить за пределы безопасности позиции и толкать на это оппонента.

Это предписание также имеет много производных. Первая из них — *«не загоняй себя в угол!»* В любой позиции должна быть возможность маневра. В общем виде можно заметить: никакая позиция не проиграна, если сохраняется возможность маневра, или пока можно маневрировать, позиция не является безнадежной.

Вторая производная — *«не загоняй в угол оппонента»*. Во-первых, это просто не по-джентльменски лишать оппонента возможности оправдаться или объясниться, а во-вторых, противник, лишенный возможности выбора средств, может решиться и на безрассудные средства, о которых может быть впоследствии всем придется пожалеть. Но утраты от применения крайних средств борьбы уже не восстановишь. Да права к тому же поговорка о том, что раненный или загнанный в угол зверь кусается больнее.

Третья производная — *«не применяй сам крайних средств без крайней на то нужды»*. К числу таких средств следует отнести все формы заявлений, которые переводят предмет обсуждения на личность. Это оскорбления, унижения, ярлыки, высмеивание, пародирование. Всякий «личностный» аргумент в дальнейшем станет непреодолимой преградой.

Следующий момент данного предписания — требование воздерживаться от безрассудности давления, потери здравого смысла в конфронтации. В шахматах есть понятие «desperado» (от испанского — безнадежный, отчаявшийся). Это понятие очень близко к японскому термину «камикадзе». В шахматной теории и практике иногда фигура в силу сложившихся обстоятельств играет роль, которая полезна лишь противнику: ограничивает подвижность своих собственных фигур, преграждает путь королю, который стремится задержать враждебную пешку, рвущуюся на последнюю горизонталь, и т. п. В подобных случаях уничтожение вредного влияния такой фигуры, хотя бы путем ее «самоубийства» может коренным образом изменить ход борьбы.

Такие, потерявшие *«здравый смысл»* аргументы могут быть и в общении. Они относятся к тем самым словам, которые, как *«воробей»*, который, если вылетел, то не поймаешь. Неуклюжий прием, неудачный оборот, сравнение, оценка, прозвище — все это «десперадо» за столом переговоров.

Воздержание от безрассудных шагов связано также с учетом коэффициента риска. Он представляет собою дробь, в числителе который факторы, способствующие успеху, а в знаменателе — факторы, способствующие поражению. Авантюрным будет действие, основанное на коэффициенте менее, чем 0,5. Коэффициент в пределах от 0,5 до 0,75 будет ненадежным. Хорошие шансы дает показание в диапазоне от 0,75 до 0,9. Коэффициент стопроцентной гарантии говорит либо о неравноправном положении сторон, либо о том, что далеко не все варианты и факторы учтены. А это уже рискованно.

Борьба и конфронтация связаны с изучением сил групповой динамики. Обычно переговоры идут в ключе командной борьбы. Поэтому важным элементом борьбы является подавление сил сплочения команды противника и стимулирование сил разобщения. Как отмечалось ранее, наряду с конфликтом, характеризующим спорное положение, существует еще много микроконфликтов или внутренних конфликтов внутри каждой команды. Стимулирование сил разобщения или разрушение сил сплочения осуществляется посредством стимулирования этих микроконфликтов. Здесь требуется отдать отчет о характере как сил сплочения, так и сил разобщения. Нужно определиться, имеют ли силы сплочения формальный характер (т. е. члены команды объединены командным принципом «чести мундира») или члены группы связаны определенной содержательной потребностью сплочения.

В одних группах действуют императивы сплочения типа *«Делай, как требует устав»*, в других — *«Делай, как все»*, а в третьих — сплочение обусловлено интересом и потребностью.

Оптимальная стратегия ориентирует на раскол группы, раздувание группового конфликта. Средств для такой деятельности не счесть. Оставим за пределами внимания склоку, интригу, заговор, квалифицируя их как нелояльные приемы. Рассмотрим лишь те приемы, которые будут следствием выбора такой тактики, которая может трактоваться как корректный метод. Самое радикальное средство — это переформирование группы. Каждая группа характеризуется своей структурой и субординацией, своими авторитетами и адептами, лидерами и рядовыми членами. Переформирование группы означает создание ее новой структуры и субординации в противоположность существующей. Основой для этого может быть то, что, независимо от доминирующей мотивации в сплочении группы, вводятся другие мотивы. Так, если А и В — групповые субъекты переговоров, то А в своем стремлении разобщить силы сплочения В может использовать следующий метод. Это постоянный диалог с отдельными партнерами, причем не теми, кто по субординации занимает ключевые посты в команде противника. При невозможности вести явный диалог, он ведется в неявной форме. Так, А обращается с заявлениями и предложениями не к лидеру группы В. Это сразу порождает новый микроконфликт между формальным и неформальным лидером. Переформирование группы уже началось. При раздувании микроконфликтов группа уже не представляет собою былое единое целое.

Вообще возвеличивание тех или иных авторитетов может быть довольно разнообразным. Возможен метод обращения к иному внешнему лидеру, нежели к тому, кто официально числится в авторитетах данной команды. Этот метод создает общее напряжение в группе. Раздувание группового конфликта может быть достигнуто делением ее на подгруппы: «чистых» и «нечистых», радикалов и консерваторов, реформаторов и догматиков, людей, как говорится, «с передовыми взглядами» и таких, которые таковыми не обладают. Стоит оппоненту А провести в команде В разграничительные линии, как сразу начинается внутренняя борьба либо по стиранию указанных различий, либо по их раздуванию. И то, и другое отвлекает оппонентов от боробы за подлинные цели переговоров. А это уже говорит о том, что цель практически достигнута.

Чаще всего используется метод подстегивания борьбы за власть и авторитет. В целом это свойственно любой, даже самой сплоченной группе, поскольку властные отношения в ней не могут быть однозначными. И стоит ввести в это отношение дополнительные стимулы (новых авторитетов или подгрупп), силы внутренней динамики, связанные с разобщением, сразу приходят в действие.

## *Сотрудничество: факторы, способствующие рациональному взаимодействию*

*Умение говорить, как и умение слушать* — важная составляющая процесса коммуникации. Поскольку коммуникация — процесс двухстороннего обмена заявлениями и действиями, то в основе лежит взаимопонимание. (Переговоры — вообще процесс достижения взаимопонимания.) Условием достижения взаимопонимания является наличие обратной связи.

Поэтому вступая в общение и стремясь достигнуть взаимопонимания, необходимо предусмотреть характер обратной связи. Конечно, чтобы не теряться в догадках, можно в тех или иных случаях задать уточняющий вопрос. Различные ситуации общения предполагают разные виды обратной связи. Выступление перед аудиторией, как правило, предполагает неявную обратную связь. Прямой диалог, беседа — обычно содержат явные возможности обратной связи.

Ситуация общения должна иметь симметричный характер. Это значит, что прямое обращение предполагает и прямую обратную связь. Нарушение этой симметрии сразу делает общение затруднительным. Прямой вопрос требует прямого ответа, требование информации в явной форме предполагает и представление информации в явной форме. Обращение с письменным запросом предполагает письменный ответ.

Второе условие обращения можно сформулировать в виде правила: *каждый ответ должен быть подтвержден*. Процесс коммуникации есть процесс непрерывный. Если в ответ на прямой запрос А партнер В дал такой же прямой и недвусмысленный ответ, то нужно обязательно подтвердить его получение, принятие к участию в диалоге. Другое дело, если один из партнеров остался неудовлетворенным этим ответом. С ним можно соглашаться или не соглашаться, его можно даже не понять, наконец, но его нельзя пропустить мимо ушей. Ответу партнера нужно *«оказать должный прием»*, подтвердив это словом или делом. Отсутствие такого подтверждения разрывает завязавшуюся нить разговора. По сути в этом и выражается добрая воля и желание продолжать разговор. В конце концов в этом выражается внимание и уважение к партнеру. А это все необходимые составляющие культуры общения.

Все это мелкие штрихи общения, но именно из них складывается эффективность взаимопонимания.

Деловое общение — такой процесс, которым требуется по-деловому управлять.

## *Деловые стратегии управления общением*

Все стратегии касаются управления людьми, их деятельностью и взаимодействием, вниманием и интересом, ресурсами и возможностями, формированием установок и стереотипов. При этом нужно отдавать себе отчет о том, что существуют стратегические законы управления общением.

**Первый закон управленческого общения** — понять — это еще не значит принять.

Данный закон интуитивно очевиден. Если некто вас понял, это еще не значит, что он с вами согласен и принял сказанное вами к безусловному исполнению. Отсутствие коммуникативного контакта или отсутствие его результативности, выраженной в согласованном действии,— следствие того, что не учтен первый закон управленческого общения. Таким образом, зачастую проблема состоит не только в достижении взаимопонимания, но и в достижении согласования позиций.

Вопрос о том, что нужно для соглашения — не простой. Во-первых, требуется, чтобы сформулированное сообщение не противоречило бы взглядам и убеждениям того, кому оно адресовано.

Во-вторых, в иных случаях указанное противоречие может возникать в силу психологических барьеров. Естественной мерой снятия этих барьеров является разъяснение, которое должно прояснить позицию, сделать сообщение четким, непротиворечивым, исчерпывающе полным и недвусмысленным.

**Второй закон управленческого общения** — при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально положительный настрой (симпатия, привязанность, дружба, любовь), и наоборот, труднее принимают (а нередко отвергают) позицию того, к кому относятся эмоционально отрицательно (неприязнь, антипатия, вражда, ненависть).

Это понятно всем, ибо вытекает из природы человека. Поэтому, чтобы сделать стратегический замысел приемлемым для партнера, нужно для начала стать таким собеседником, который вызывает больше положительных эмоций, чем отрицательных.

Итак, важным условием принятия коммуникативного сообщения, несущего в себе элемент стратегического замысла, является то, что оно не должно противоречить взглядам партнера. Отсюда вытекает существенный стратегический императив: необходимо устранять условия неприятия, а не оказывать давление на субъекта неприятия. (Разъяснение способно устранить причину неприятия.)

Вторым важным условием будет такое, согласно которому дальнейшее убеждение нужно направлять только на устранение этого рассогласования и не тратить усилия и время на повторение сказанного.

Далее необходимо предпринять такие действия, которые должны показать партнеру, что содержание коммуникативного сообщения не только не будет противоречить его принципиальным взглядам, но и способствует удовлетворению каких-то его потребностей. Стратегия общения никогда не приведет к надежному выигрышу, если такой интерес не найден. Таким образом, практическая рекомендация реализации стратегического замысла будет звучать так: ищите личный интерес и увязывайте его со стратегическим замыслом! Но искать и даже найти такой интерес — мало. Его еще нужно уметь показать партнеру, причем показать с лучшей стороны.

## *Барьеры общения*

К числу факторов, отрицательно влияющих на коммуникацию, следует отнести барьеры общения. Их очень много. Выделим некоторые из них.

### Барьер отрицательных эмоций

*Эмоции вообще* — это субъективные реакции человека на воздействие внешних и внутренних раздражителей. Они проявляются в чувствах удовольствия или неудовольствия, радости и страха, расслабления и напряжения и т. п. Эмоции принято делить на положительные и отрицательные. Соответственно человек стремится испытать положительные эмоции и избежать отрицательные. Существует много теорий сущности эмоций. Информационная теория эмоций (П. В. Симонов) представляет собой развитие взглядов выдающегося отечественного физиолога П. К. Анохина. В числе положений этой теории следующие: а) чем сильнее потребность, тем сильнее эмоция, ее сопровождающая и чувство удовлетворения после достижения цели; б) когда нет потребности, нет и эмоции; в) чем меньше вероятность удовлетворить потребность, тем сильнее возникающая отрицательная эмоция.

Основной причиной отрицательных эмоций являются чувство неудовлетворения, межличностные конфликты, стрессы.

*Барьеры отрицательных эмоций*, негативно сказывающихся на результатах общения, можно подразделить на несколько. Это, прежде всего, барьер общения, возникающий на почве страдания или даже горя. Здесь и трагические события, и разочарования, и неудача в важном деле, и неудовлетворенность своим положением, недовольство личным статусом, и тягостные физические и нервные ощущения. Этот барьер может возникать и в ответ на события, и в преддверии их.

*Барьер общения*, создаваемый отрицательными эмоциями данного типа, вызывает искаженное представление о действительности и неправильные оценки. Это находит выражение в агрессивности или в стремлении вообще избежать общения, замкнуться в одиночестве. Невнимание к указанным отрицательным эмоциям вызывает досаду и еще большее переживание, а повышенное внимание, участие и утешение часто провоцируют лишь раздражение. Рационального способа поведения, подходящего для всех, здесь нет. Никакой психотерапевт в этой ситуации, как пишет В. Леви, не имеет права советовать «снизить значимость», «забыть», «отвлечься».

Трудно преодолим барьер общения, вызванный сильным раздражением и гневом. Эти эмоции обычно рождаются в ответ на неожиданные (формальные, досадные) препятствия в удовлетворении той или иной потребности. Они могут быть следствием лишения удовольствия, оскорбления, принуждения, побуждения совершить нежелательный поступок.

В общении, мотивированном гневом, пыл, эмоциональный потенциал, энергия и смелость, решительность человека могут многократно возрасти. Однако в этом случае ему обычно отказывает трезвый расчет, предусмотрительность и гибкость. Он склонен к резким словам и агрессивным действиям. Партнер, перечащий ему, становится своеобразным «громоотводом», на который изливается весь гнев. Деловое общение с раздраженным или гневным человеком невозможно, не стоит «подливать масла в огонь», создавать условия, о которых всем в дальнейшем придется сожалеть. Выход из такого общения — не демонстрация слабости, а наоборот, смелость и даже великодушие. По-деловому можно и нужно общаться лишь с человеком, который владеет своими эмоциями. И в какой-то мере даже безнравственно использовать ситуацию, где эмоции владеют соперником.

К числу барьеров отрицательных эмоций следует отнести и барьеры страха, стыда и вины. Все эти комплексы отрицательных эмоций — плохие переменные разговора. Субъективно-личностная их окраска может подпитываться стереотипами поведения, воспитания, установки, мотива, а также и особенностями патопсихологии отдельных личностей. В последнем случае носители этих качеств должны быть скорее объектами заботы психиатра и психотерапевта, нежели субъектами делового общения.

Прозой общения чаще всего служат барьеры плохого настроения. Здесь имеется в виду комплекс отрицательных эмоций, менее острых, чем горе или страдания, но, увы, чаще встречающихся. У людей настроение портится от очень многих причин: плохой погоды и самочувствия, безысходности и несбывшихся надежд, заметной для них черствости окружающих и незаметной для себя собственной черствости. К причинам сниженного настроения можно отнести и неудовлетворительное физическое самочувствие, часто возникающее как результат гиподинамии — низкой двигательной активности. Плохое состояние становится «физиологическим фактом»: низкая интенсивность обмена веществ, пониженный тонус организма, болезненность. Плохое настроение можно прямо отнести к низкой культуре быта, плохой его организации. Человек с плохим настроением — плохой работник и еще худший партнер в общении. Одними из главных источников отрицательных эмоций являются межличностные столкновения. Ссора, конфликт, конфронтация вызывают отрицательные эмоции у всех: и у тех, кто прав, и у тех, кто виноват, и у победителей, и у побежденных. Стало быть, если вас ожидает деловая беседа, а реальность такова, что вы находитесь далеко не в лучшем психическом состоянии, то наиболее разумным будет отказаться от беседы, предложить перенести ее на другое время.

Для этого достаточно перед деловой беседой прикинуть варианты ее развития и возможность достижения конструктивного результата. Легко можно представить себе, что к объективным трудностям и барьерам общения будут добавлены еще и субъективные, спровоцированные плохим настроением.

Имея в виду то, что плохое настроение «эпидемически заразно», легко передается собеседнику, ожидать прочного соглашения, взаимопонимания и доверительности, видимо, не приходится. Рассуждения о факторах, влияющих на разговор, должны подсказать, что круговая цепочка в каком-то месте будет обязательно прервана. Это прерывание скорее всего произойдет между вводными коммуникатора и реципиента, скажется на процессуальной переменной, предопределит развитие внешней переменной и в целом деформирует переменную ситуации из доверительного разговора в острое, конфликтное обсуждение, конфронтацию. Это приведет к разрушению «защитной» оболочки делового разговора.

### Барьеры восприятия

Каждый человек стремится к тому, чтобы его понимали. Но далеко не каждый при этом делает все необходимое для того, чтобы смысл его речи был ясным, намерения отчетливыми, цели обоснованными. В общении, если возникло непонимание, чаще всего виноваты обе стороны. Чтобы достичь максимального эффекта коммуникации требуется осознание того, что существуют барьеры речи, установки, впечатления.

## Барьеры речи

Эмоциональное состояние человека существенно сказывается на его речи. Волнение может вызвать спазм речевой мускулатуры. Возбуждение и радостное волнение способны побудить костноязычного человека к яркой, страстной речи, а могут и наоборот, провоцировать скомканный, отрывочный монолог.

Чем больше человек овладел навыками общения и публичного выступления, тем лучше он контролирует свои эмоции. В иных случаях отсутствие логических доводов способствует усилению эмоциональной окраски речи. Вместе с тем, существуют известные методики, позволяющие справиться с волнением.

Чтобы преодолеть «*зажатость*», рекомендуется обычный аутотренинг. Требуется расслабиться, отвлечься, глубоко подышать, сделать несколько движений руками, плечами, помассировать лоб, область рта, жевательных мышц, шею. Для более полного расслабления можно, закрыв глаза, вспомнить какую-либо приятную картину, внутренне прокомментировать ее или даже просто посчитать про себя.

Речь, естественно, идет не об устранении эмоций вообще. Без нужного эмоционального подъема хорошая речь вообще невозможна. Требуется просто устранить излишнюю нервозность.

В разговоре с собеседником сразу угадывается его эмоциональный настрой. Уверенный человек чеканит слова, твердо говорит «да» и «нет». Бернард Шоу писал, что есть 50 способов сказать слово «да» и 500 оттенков слова «нет». Определяющее значение в том, как влияют эмоции на речь, играет тип высшей нервной деятельности. Слабая, неуравновешенная нервная система затрудняет сосредоточение, четкое изложение материала, логику рассуждения. Излишняя заторможенность не позволяет гибко реагировать на внезапно возникшие затруднения и непредвиденные обстоятельства. Излишняя возбудимость способствует поспешности: слово опережает мысль.

Когда в деловом общении возникают ситуации непонимания, то на 90% они связаны с тем, что вас неправильно поняли (не способны понять или не хотят сделать этого), а с тем, что не удалось ясно, последовательно, убедительно изложить свою точку зрения. Чем меньше человек владеет своими эмоциями, тем чаще он в общении порождает непонимание, конфликты, тем чаще он сам попадает в нелепые ситуации.

## Барьеры установки

Позицию человека в общении во многом предопределяет его жизненный опыт Часто, еще не начав разговор, человек бывает убежден в неправоте своего собеседника. Такой разговор конструктивным не назовешь. В основе его лежит установка, т. е. сформировавшаяся у человека оценка, стереотип, готовность к определенному действию, отрицательные реакции, предубеждение.

Психологи утверждают, что установка есть у каждого Ее формирование осуществляется независимо от сознания. Одному подсознательно несимпатичны толстые люди, другому — худые не внушают доверия.

Установка облегчает приспособление к различным жизненным обстоятельствам. Она, однажды выработанная, представляет собою собственную шкалу ценностей.

Разные люди имеют неодинаковые установки. Одни формируются легко и существуют длительное время или даже всю жизнь, другие характеризуются подвижностью, нарастанием или затуханием. На эти особенности установки оказывает влияние своеобразие личности.

Люди с подвижной установкой, по данным психологов, обнаруживают стремление к активности, они оптимистичны, быстро приспосабливаются к изменяющимся обстоятельствам. Но они же бывают поверхностны, легковесны, легко попадают под чужое влияние, испытывают трудности в принятии самостоятельных решений.

Обладатели статичных, постоянных, монотонных установок с трудом переключаются с одного вида деятельности на другой, с трудом адаптируются, являются некоммуникабельными и в отстаивании своей правоты бывают излишне упрямы и прямолинейны. Но это обычно люди твердых убеждений и принципов.

Можно говорить о разных аспектах воспитания эмоционально-психологической устойчивости. Немаловажным здесь является формирование собственных установок, адекватных реальности, а также совершенствование способности пересматривать установки при изменении реальности. Это, пожалуй, главный критерий эмоционально-психологической готовности вести деловое общение. Альтернатива этому — подстраивание реальности под свою установку — не выдерживает критики.

Впрочем, излишне мобильные установки создают в общении впечатление, что у человека вообще нет собственного мнения; а излишне устойчивые установки говорят о том, что собственные принципы (которыми ни при каких обстоятельствах нельзя поступиться) данному собеседнику дороже всякой реальности.

### Барьер первого впечатления

Часто мы не отдаем себе отчет о том, что наши взаимоотношения с новыми людьми во многом предопределены первым впечатлением. Это тоже эмоциональный барьер. И хотя говорят, что первое впечатление чаще всего всегда ближе к истине, тем не менее оно нецеленаправлено, размыто и часто просто ошибочно. Собеседник, воспринимаемый поверхностно, оформляется в клишированный образ, который, как показывают исследования психологов, чаще всего наделяется теми отрицательными качествами, которые интуитивно не нравятся нам самим в себе. «Не судите, да не судимы будете...», так сказано в Евангелии и в этом безусловная истина. Прежде чем судить, нужно присмотреться, прислушаться, оценить...

Суждение нужно делать по всему объему информации, а не только по одним лишь внешним признакам первого впечатления.

Нет слов, впечатление, производимое человеком на своего партнера по общению, имеет большое значение. Его манеры в общении раскрывают его воспитание, социальный статус, культуру, а иногда и профессию.

*Мимика, жестикуляции* позволяют сделать вывод о его эмоциях, характере, глубине чувств и переживаний. Поза говорит тоже о многом: от гордости и заносчивости до подобострастия и угодничества. Внешние признаки эмоционального состояния раскрываются в углублении и учащении дыхания, появлении капелек пота, красных пятен на лице и шее, бледности и т. п. Одежда человека говорит об опрятности и аккуратности, вкусе и культуре, вернее о мере этих врожденных и приобретенных качеств. Следовательно, первое впечатление о человеке может довольно многое сказать. И по этому впечатлению вполне обоснованно и мотивированно формируется отношение к собеседнику.

Но следует помнить, что все характерологические и физиономические качества совершенно ничего не говорят о вопросе, который вы намерены обсуждать с этим человеком. И если отрицательное первое впечатление по всем этим характеристикам переносится на предмет обсуждения, то этим самым и формируется барьер первого впечатления.

### Барьеры взаимопонимания

*Главная проблема общения — отсутствие взаимопонимания.* Выделим несколько основных принципов взаимопонимания в общении.

**Принцип 1.** Владение профессиональным языком.

Вряд ли есть необходимость подробно раскрывать данный принцип, но указать на него представляется важным. Предполагается, что коммуникатор, реципиент владеют профессиональной лексикой, уместно используют ее для описания и объяснения возникающих ситуаций.

**Принцип 2.** Уровень взаимопонимания прямо связан с уровнем интеллектуального развития коммуникатора и реципиента.

Данный принцип имеет конверсивный характер. Низкая способность понимания одного из партнеров в общении должна компенсироваться высокой способностью доступно и доходчиво объяснить обсуждаемое положение.

**Принцип 3.** Уровень взаимопонимания обусловлен полнотой информации.

Этот принцип, кажется, тоже не нуждается в расширенной аргументации. Неполное, отрывочное сообщение не способствует возникновению эффекта взаимопонимания. Полнота информации в свою очередь может быть обеспечена глубиной изложения материала, фактов, а также открытым выражением собственной позиции.

**Принцип 4.** В основе эффекта взаимопонимания — логичность изложения и последовательность обоснования.

Вообще понимание того, что хочет доказать собеседник, прямо вытекает из того, насколько последовательно, непротиворечиво, обоснованно и обстоятельно он излагает свою позицию. С ней можно соглашаться или не соглашаться, но такая позиция понятна.

**Принцип 5.** Сконцентрированность внимания.

Чтобы понять, нужно не только слушать, но и слышать, что говорит собеседник. Без активного слушания нет не только взаимопонимания, но и общения вообще.

Деловые отношения наиболее емко проявляются в торгах и переговорах.

## *Торги*

По наиболее общему определению торги представляют собою **«заключение юридической сделки с любым лицом, предложившим наиболее выгодные условия»**. В отличие от торга с индивидуальным партнером, торги позволяют максимально учитывать и использовать механизм конкуренции и добиваться наиболее выгодных результатов, выдвигая более жесткие условия и требования по гарантиям исполнения.

В юридически оформленном виде торги известны еще со времен Римской империи, где они подразделялись, согласно римскому праву, на три категории: 1. Торги на труд; 2. Торги на труд с материалом; 3. Торги на поставку материалов. В этих характеристиках по сути они выполняли функцию эквивалента рабочего времени, общественно необходимого для производства определенного товара. Поэтому купля-продажа производилась в форме публичных торгов. Практика торгов привела к тому, что они различаются по составу участников, по видам принимаемых обязательств и по финансовым условиям. В первом случае в основании различий единичные, физические, юридические и групповые субъекты (оференты) торгов. Во втором случае различие идет по договорам купли-продажи и договорам подряда. Торги по финансовым условиям различаются по предложениям цены, скидки, торги на кредитной основе и на основе оплаты наличностью, торги с товарообменными операциями.

**Результат торгов — сделка, специфическое соглашение.** Кроме конъюнктуры (стремления получать максимальную прибыль с учетом конкуренции), торги имеют и различные психологические основания. В числе их убеждение, что соглашение является надежным, если оно добыто в борьбе. Иной партнер теряет чувство самоуважения, если он не поторговался. Торги порою вызывают подлинную страсть и становятся манерой поведения и даже правилами игры. Человек, попавший на восточный базар без намерения что-либо покупать, теряет уважение окружающих («теряет лицо»), если он не поторговался. Зачем же тогда пришел на базар?

Наряду с психологическими моментами, есть в торгах важные методологические аспекты, имеющие прямое отношение к переговорам. Янош Нергеш, автор книги «Поле битвы — стол переговоров», пишет что любой процесс, посредством которого два или несколько участников достигают некоторого единства, при которых действия их становятся взаимодополняющими, является торгами. Причем достижение наиболее благоприятного результата связано с использованием определенного «метода».

Очень многие процессы, не только *купля — продажа*, могут рассматриваться и объясняться в терминах торгов. Это судебный процесс как торг между защитой и обвинением, любое согласование действий и решений, предполагающее взаимные уступки.

Любые торги — специфическая форма разрешения и урегулирования конфликта. Сам факт торгов предполагает, что стороны ищут компромисс и поиск протекает в направлении нахождения наиболее выгодного решения. Оно не тождественно максимальным требованиям участников переговоров, или их претензиям и ожиданиям. Оптимальность компромисса — исключительная прерогатива торгов, основанных не только на сопоставлении конфликтующих позиций, но и на учете всей существующей конъюнктуры.

Большое значение имеет первый шаг. В нем стороны делают заявку. Ее особенностью является следующее: при максимальном запросе она должна выглядеть приемлемой основой для дальнейшего обсуждения с учетом повышения ставок (в пределах возможного) или уступок, не выходящих за рамки прибыльности всего этого предприятия. Торги на взаимном интересе отличаются еще и тем, что они *«обречены»* на результативность. Можно дать такое пояснение: футбольный матч в отличие от торгов (переговоров на взаимовыгодных условиях) характеризуется тем, что известна его продолжительность, но не известен результат. В случае с торгами мы знаем их результат, но не знаем, в течение какого времени (и какими усилиями) он будет достигнут.

Этот вопрос не является тривиальным: если ситуация столь очевидна, то почему бы сторонам не оставить торг и не перейти к соглашению немедленно? Это объясняется неизбежно возникающим в ходе переговоров или торгов внутренним противоречием между кооперативным и компетативным поведением, т. е. между установками на сотрудничество и конкуренцию. Переговаривающиеся стороны лояльно сотрудничают лишь до тех пор, пока принуждены к этому. Если же они чувствуют возможность избежать сотрудничества, они немедленно превращаются в беспощадных конкурентов и стремятся вырвать друг у друга максимально возможные уступки.

Вопрос о том, чего больше в *торгах:* **борьбы** или **уступок** — тоже не простой. По сути внутренняя природа торгов —«*ты — мне, я — тебе*», поэтому уступки — необходимая черта этой формы сотрудничества. Главное в том, что уступки должны быть взаимными и обоснованными. Если первый шаг, в расчете на доброжелательность, начинается с уступки и сразу наталкивается на уничижительный ответ, то конечно же, нормальные торги в этой ситуации уже невозможны. Начинается острая конкуренция. Понятно, что, начиная торги, не стоит приписывать своему партнеру более темные намерения, чем свои собственные. Иначе подозрительность в торгах станет основным мотивом взаимодействия.

Основным законом торгов можно назвать следующий: мера уступки должна быть уравновешена мерою приобретения. Именно это является тем основанием, на котором устанавливаются равновесие в притязаниях сторон.

Следует коснуться некоторых сторон **технологии** ведения торгов:

1. Вступая в торги, необходимо составить для себя перечень того, что и в какой очередности (а равно и в обмен на что) можно уступить;
2. Наряду с этим должен быть составлен список того, что желательно приобрести.
3. Список уступок должен быть дополнен методикой или тактикой, т. е. осмыслением возможных условий и необходимых действий.
4. На каждом этапе торгов должно ясно пониматься то, что каждая уступка должна подразумевать свою гарантию.
5. Приобретение должно быть соотносимым с ожиданием.
6. После каждой уступки и каждого приобретения необходимо делать экспресс-анализ, показывающий, что доминирует на данном этапе.
7. Разумная тактика ведения торгов рекомендует не мелочиться в большой игре и не блефовать в малой,

не играть с целью победить любым средствами, но и не проигрывать, экономя средства.
8. Как и в любом другом виде взаимодействия, в торгах не допустим обман.
9. Подготовка торгов предполагает выдвижение предположений, установление потребностей и возможностей партнера, побуждение его к действиям, вызывая интерес к взаимной выгоде, стимулирование к доверительным действиям.

**Торги — это общение и убеждение.** В Оксфордском словаре отмечается, что общение — это сообщение, передача чувств, новостей, открытий; разделение чего-либо с кем-либо; установление и поддержание контакта. В этом же словаре говорится, что убеждение — «заверение кого-либо в том, что дело обстоит именно так; побуждение кого-либо к какому-нибудь действию». Это и есть торги.

Искусству ведения переговоров специально обучают во всем мире. Большинство же наших предпринимателей не только никогда не обучались процессу ведения переговоров, но и не имеют опыта участия в них. И потому часто переговоры замедляются, а то и заходят в тупик, срываются, и партнеры теряют возможность наладить взаимовыгодные хозяйственные отношения. Если наши бизнесмены хотят войти в цивилизованный мир, им надо постараться как можно быстрее освоить его правила.

Любые переговоры уникальны: каждый раз новый предмет для обсуждения, новые условия, новые участники. Но все же есть нечто общее, что отличает их от других видов деятельности. Это процесс переговоров, его организация, соблюдение всех условий, принятых в деловом мире для ведения переговоров, взаимоотношения их участников.

Переговоры начинаются с того момента, когда одна из сторон выступит с предложением обговорить детали и условия заключения контракта. Когда вторая сторона принимает предложение, наступает один из важнейших этапов — подготовка к переговорам. Именно на этом этапе во многом закладывается успех переговоров. От того, насколько тщательно будут подготовлены переговоры, зависит не только их конечный результат, но и сам процесс: будут ли переговоры длительными, затяжными, конфликтными, или они пройдут быстро, без срывов.

## *Многосторонние переговоры*

Основной характеристикой многосторонних переговоров является то, что их участниками являются не два субъекта (не две группы переговорщиков), а несколько субъектов. Самый простой путь к многосторонним переговорам — это тот, когда два субъекта, не договорившись между собой, обращаются к третьему, связывая с ним возможность беспристрастного рассмотрения спорного положения. Это вынужденная ситуация, порожденная сложностями разрешения спорного положения.

Другая ситуация возможна тогда, когда спорное положение затрагивает интересы разных субъектов. Тогда переговоры по природе становятся многосторонними. Есть и другие разновидности многосторонних переговоров. Выделим их.

### Многосторонние переговоры: разновидность 1. «Третейский суд»

Эта разновидность как раз и есть та, которая упомянута в обращении недоговорившихся двоих к третьему. Впрочем, возможны и иные ситуации, когда двое апеллируют к третьему лицу. Это, во-первых, наличие постоянно действующего апелляционного органа (например, Международный суд, Организация Объединенных Наций, организация типа «Эмнести Интернешнел» и т. п.). Во-вторых, организуемые специально для подобного случая международные комиссии и экспертные группы.

В любом случае, считается, что незаинтересованная сторона может непредвзято рассудить тяжущихся. Конфликтующие стороны либо подчиняются сложившимся нормам и выражают согласие, независимо от выгоды для себя, следовать им, поскольку иные пути достижения соглашения к результату не привели, либо договариваются с третьей стороной о подобных нормах. Это означает, что желаемым соглашениям предшествуют предварительные договоренности и соглашения.

Многосторонние переговоры типа *«Третейский суд»* имеют свои издержки. Прежде всего это то, что они требуют своей платы. Это дополнительное соглашение, а под любым соглашением всегда находится некоторая уступка. Это более сложная процедура, регламент, формы согласования и наблюдения за выполнением статей договора, издержки по времени и многое другое. И, видим, все это не случайно, если стороны не нашли в себе достаточно терпимости, чтобы договориться *тет-а-тет*. Они вынуждены платить по векселям тройственного соглашения.

### Многосторонние переговоры: разновидность 2. «Дележ добычи»

Этот сорт переговоров — *договор сообщников*. Образно говоря, когда *«охота»* завершена, они делят добычу. Международная практика, кстати говоря, знает много подобных договоренностей: это разделение сфер влияния, дележ колоний и т. п. Здесь, какие бы разговоры о справедливости и общественных идеалах не велись, в центе проблемы то, как разделить *«пасхальный пирог»*. Чаще всего это совершается по принципу *«львиной доли»*.

*«Первая доля моя, потому, что я — лев».*

Какая бы логика не двигала участниками дележа, но принципы пая, зависящего от величины взноса (в иных случаях, от силы, авторитета, влияния и т. п.) в переговорах этого типа, является определяющим мотивом.

### Многосторонние переговоры: разновидность 3. «Сеанс одновременной игры»

Это переговоры многосторонние по своей природе. В них предмет, ставки, претензии, притязания и ожидания взаимосвязаны. Двусторонние переговоры напоминают сообщающиеся сосуды: сколько инициативы убыло у одного партнера, столько прибыло у другого, сколько выиграл один, столько проиграл другой. Многосторонние переговоры — это более сложная система. Здесь проигрыш одного не обязательно выигрыш другого. В них превосходство над явным оппонентом может привести к тому, что в итоге наибольший куш получит неявный оппонент.

Целью многосторонних переговоров по принципу «Сеанс одновременной игры» является баланс сил. Поэтому тактика их является очень сложной. В них практически никогда не идет игра на победу, поскольку победа над кем-то может внезапно обернуться проигрышем перед другим. Многосторонние переговоры — это постоянные маневры, постоянные движения партнеров относительно друг друга. Они по своей цели напоминают детскую игру, когда ее участники движутся вокруг ведущего и замирают по его команде. В многосторонних переговорах нет дирижера и никто не командует, кроме общего интереса. Общий интерес — это момент истины. Ее ожидают участники переговоров. И когда прозвучит неслышимый сигнал, все замрут в том положении, к которому стремились. Поэтому целью маневров в многосторонних переговорах является стремление занять наиболее выгодную относительно других участников переговоров позицию.

Это, на первый взгляд, тривиальное соображение имеет свои нюансы. Если удобная позиция имелась с самого начала, то не было бы нужды и в многосторонних переговорах. Дело в том, что эта самая позиция возникает в самих переговорах, как обнаруженные слабые места в позициях оппонентов, расхождения между ними, или временные альянсы.

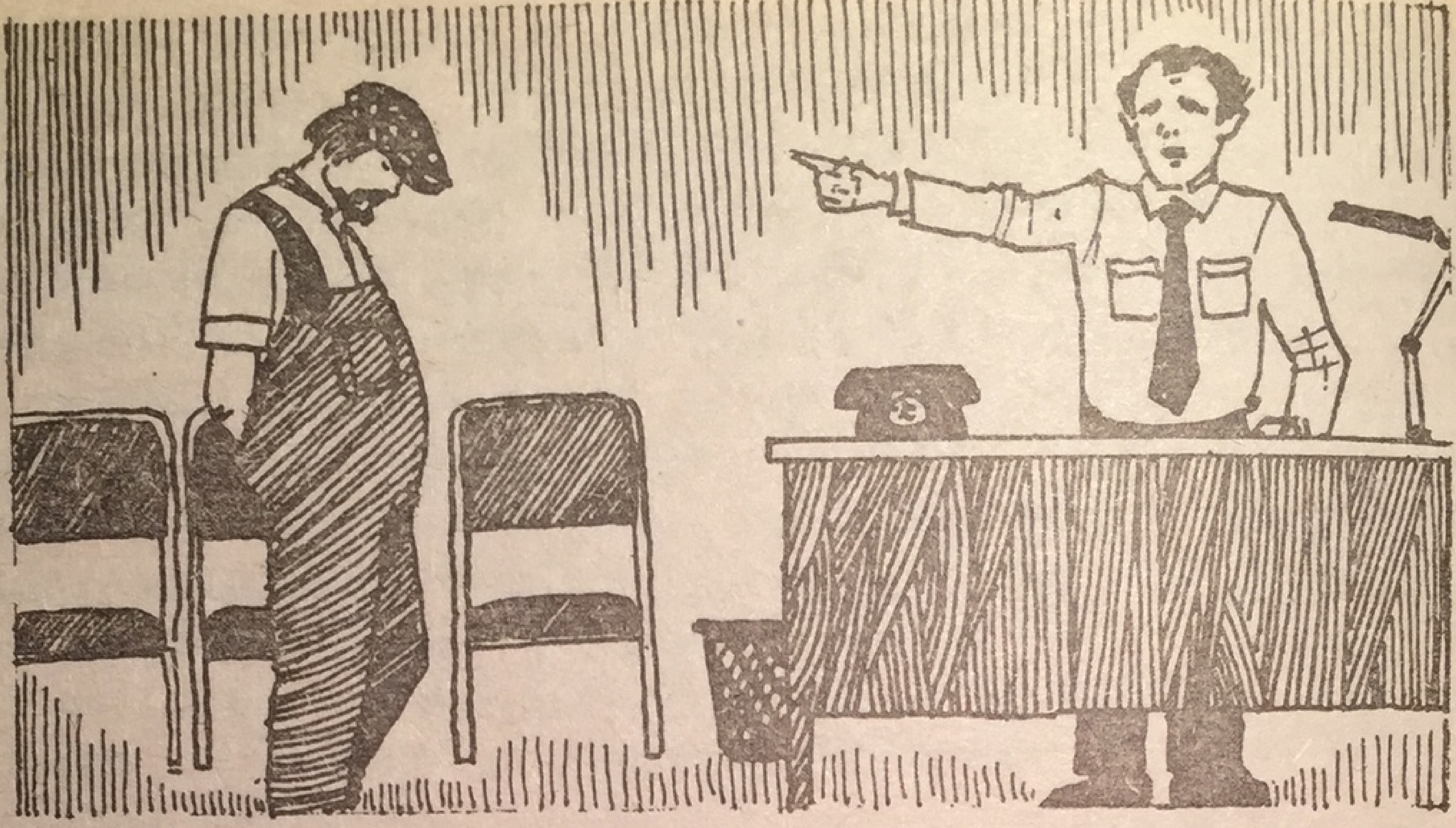
Многосторонние переговоры характеризуются своей тактикой. Это тактика постоянного маневра между группами, возникающими по поводу того или иного интереса. Разнообразная групповая динамика характеризует многосторонние переговоры с той стороны, что в них постоянно возникают различные группы, отличающиеся друг от друга целями и задачами, сплоченностью и продолжительностью существования. Поэтому многосторонние переговоры имеют свои формы и процедурные порядки. Если двусторонние переговоры представляют собою диалог двух партнеров, то многосторонние переговоры — это общая дискуссия. На двусторонних переговорах оба участника работают на основе своих представлений о методах и тактике, и, как правило, каждая сторона определяет для себя меру допустимости того или иного действия. Многосторонние переговоры не могут обойтись без общего протокола заседаний, секретариата, ведения соответствующей документации, выбора председателя и наделения его определенными полномочиями.

*Председатель* открывает конференцию, как правило, произносит речь, в содержании которой оговариваются цели и задачи обсуждения. Многораундные переговоры предполагают, что роль председателя поочередно выполняют представители заинтересованных групп. Председатель следит за регламентом, объявляет выступающих или лишает кого-либо слова, объявляет перерыв, оглашает решения, привлекает экспертов и провозглашает конференцию закрытой.

Особое значение придается в многосторонних переговорах голосованию, ибо оно часто определяет приемлемость или неприемлемость того или иного решения. Для этого осуществляются выборы счетной и мандатной комиссий.

Итак, многосторонние переговоры являются сложной формой взаимодействия. Но именно они представляют собою надежный инструментарий разрешения сложных конфликтных ситуаций. Все особенности делового общения, рассмотренные в этой книге, присущи и для многосторонних переговоров. Но кроме этого для них свойственно еще и то, то уровень многофакторности на этом этапе обсуждения становится намного порядков сложнее. Поэтому более сложной представляется и подготовительная работа, согласование протоколов, намерений, целей, подбора участников, уровней их представительности и т. п.

* * *



## *Глава 9. Служебный этикет*

**Просьбы, приказы**
**Наказания. Поощрения**
**Оптимизация служебного общения**
**Трудности коммуникации**

Дело, которым занимается деловой человек,— это его своеобразная служба только это не служба, посвященная незримым и абстрактным общественным идеалам. Деловой человек на службе у своего дела. На этой службе он общается с коллегами, партнерами, подчиненными. Такое общение имеет свои позиции, свои правила, свой этикет. Назовем его служебным этикетом.

Этикет (теория морали) — в широком смысле есть свод правил и предписаний, определяющих отношения между людьми. Служебный этикет — это нормы служебного общения. В основе его лежат деловые соображения служебной коммуникации. И прежде всего — это **понимание важности обсуждаемого вопроса.**

Служебное общение любого уровня должно быть пропитано убеждением, что обсуждаемый вопрос — в равной степени важен как для коммуникатора, так и для реципиента. Бытующее мнение о том, что исполнитель не обязательно должен знать о положении вещей в целом, ошибочно. Требование понимания обсуждаемого вопроса предполагает равнозначность осведомленности.

Следующим правилом служебного общения является **создание правильной установки** в процессе коммуникации. Установка сознания — это отношение человека к окружающему его миру и к людям, своим коллегам. Дефекты этой установки незамедлительно скажутся и на процессе общения и на конечном результате деятельности. Для формирования правильной установки требуется преодолеть стереотипы устойчивого, расхожего мнения, предвзятые представления, неправильные отношения.

Стереотип препятствует коммуникации двояким образом: смысл информации может быть искажен отправителем под воздействием стереотипа, а также получение информации может быть деформировано стереотипным мышлением получателя информации.

Формируя сообщение, нужно позаботиться о его продуманности, уместности, полноте, соответствии конкретной ситуации, возможности реализации. Нужно также определить, какие стереотипы могут оказать влияние на получателя информации, чтобы преодолеть этот барьер.

Самое простое правило этикета служебного общения — самому в первую голову избавиться от стереотипов мышления.

Предвзятые представления основываются на простой формуле: «Человек верит в то, во что он хочет верить». Поэтому важным императивом этикета служебного общения будет **правило объективности,** предписывающее не искать подтверждения правоты своих слов и не отвергать всего того, что им противоречит. Такая позиция неконструктивна, ибо она сходу отметает все то, что не работает на собственную идею.

Неправильные отношения отправителя и получателя информации могут иметь своей причиной различные личностные антипатии. Задавая область служебных отношений, нужно сразу принимать установку, что выше дела и делового сотрудничества ничего быть не может. Этот категорический императив, конечно, трудно в полной мере реализовать практически. Но он должен быть основной целью всех тех, кто вступает в служебное общение.

Служебное общение должно оптимально соотносить обязанность и интерес, внимание и потребность, ответственность и мотив.

Важным правилом служебного общения должно быть внимание к фактам. Именно они определяют правильные установки сознания, устанавливают корреляцию указанных выше понятий.

В основе этикета служебного общения лежит обычный речевой и поведенческий этикет. Для данной системы правил уместным будет все, что принято в обществе, за исключением, разумеется, тех особенностей общения и поведения, которые связаны с досугом, культурой отдыха. В основе этикета служебного общения — прагматичные нормы деловой коммуникации, императивы управления и самоуправления.

**Этика приказа и просьбы** — важные понятия служебного этикета. И то и другое — требование предоставления некоторой ситуации или выполнения определенного действия. Разница между ними лишь в степени категоричности. Уместность использования той или иной степени категоричности всецело определяется ситуацией. Приказная форма, жесткий стиль требования оправданы в экстремальных условиях. Приказ — синоним администрирования (если, конечно, не брать его простые формальные аналоги). Пожалуй самым главным критерием уместности будет следующий: приказ неуместен везде и всегда, где можно обойтись просьбой. И эта сентенция — не либеральное заигрывание. Жесткая форма администрирования — самая невыгодная форма управления. Чем жестче отдан приказ, тем он более «обезволивает» подчиненного, лишает его возможности проявления инициативы, однозначно навязывает конкретное действие, а не требуемый результат. В этом случае требовать ответственности за него было бы просто аморально.

Тем более недопустима форма приказа, сопровождаемая угрозой наказания. Уровень эффективности исполнения сразу значительно снижается и у исполнителя возникает чувство протеста и сопротивления.

Просьба также не всегда бывает уместна. По крайней мере, если речь идет о выполнении элементарных служебных обязанностей, просить об этом, почти как об услуге, достаточно нелепо. Наиболее индифферентная форма, подходящая к большинству служебных ситуаций общения,— поручение. Соответственно, поручение трансформируется в просьбу, если его содержание выходит за рамки прямых служебных обязанностей.

**Этика наказания** — важный элемент служебного этикета общения. Здесь речь идет не столько об эффективности наказания (выговора, порицания, взыскания, штрафа и т. п.), сколько о наказании как элементе служебного общения. А это предполагает, что свершившийся факт наказания не должен стать в дальнейшем непреодолимым барьером в служебном общении.

Поэтому наказание должно несомненно быть заслуженным, соответствовать по своему уровню ответственности, степени проступка, глубине последствий и мере осознанности. Если хотя бы по одной из данных позиций будет несоответствие, эффективность, а равно и моральная оправданность наказания приведут к деструктивным результатам. Нужно учитывать несколько принципов наказания.

1. Чтобы наказание послужило делу, необходимо достичь полного принятия позиции руководителя подчиненным.
2. Если подчиненный как личность принимает позицию руководителя, требуется осуждать совершенный личностью поступок (или проступок), а не саму личность.
3. Наказывая подчиненного, нужно не отталкивать его, а наоборот, привлекать к себе, в том числе предлагая вместе подумать, как можно исправить ту или иную оплошность.

Принцип наказания должен основываться на том, что выговор или взыскание никого в восторг не приводят. Даже, если все правила выполнены, после наказания было бы противоестественным ожидать появления радости на лице подчиненного. Это просто противоречило бы психологическому механизму действия наказания. Но главное, чего нужно добиться,— чтобы отрицательные эмоции, возникшие в этой ситуации, были направлены не на вас, а на свой поступок.

**Форма увольнения** в служебном этикете — одна из самых болезненных. Ее сухой стиль, прописываемый в виде фраз: «В порядке сокращения штатов...», «по статье такой-то...», «по собственному желанию...», «как несоответствующий должности...» и т. п., всегда вызывает психический надлом и не только у увольняемого, но и у тех, кто продолжает выполнять служебные обязанности. Формула увольнения включает в себя шесть пунктов и ни один из них не должен быть пропущен. В противном случае в оставшемся коллективе наверняка возникнут дополнительные коммуникативные барьеры. Эта формула имеет универсальный характер и все ее пункты могут использоваться буквально, слово в слово в том же порядке, в котором они предлагаются.

Вызвав к себе подчиненного для разговора об увольнении и предложив ему сесть, формулируйте следующее:

1. Имярек! Если вы в корне не измените свое отношение к работе, то нам с вами не по пути.
2. В течение ближайших двух недель (месяца) забудьте о том, что я вам сказал.
3. Приходите ко мне за помощью и советом, когда они вам потребуются.
4. Я буду вести себя так по отношению к вам, как будто вы только приступили к работе, и сделаю для вас все, что в моих силах.
5. Если же по степени указанного срока вы покажете, что работа вам по плечу, забудем этот разговор.
6. Если же за это время ничего не изменится, то пеняйте на себя. Я официально сообщу вам, что вы уволены и вам придется подыскивать новое место работы.

Вряд ли эта формула исправит человека, не способного к работе, но она поможет не нажить врага и вовремя избавиться от лодыря. В служебном коллективе, в котором, как известно, все тайное сразу становится явным, данная формула может служить стимулирующим фактором. Даже независимо от того, что угроза, может быть, ни разу и не доводилась до конца.

**Благодарность и комплимент** в этике служебных отношений также занимают важное место. В основе благодарности — внимательность к успехам подчиненных и своевременность поощрения. Причем своевременное устное поощрение — более весомая составляющая эффекта служебной коммуникации, чем, например, запоздалая денежная премия. Вовремя похвалить, отметить прогресс, повышение показателей — значит еще больше стимулировать работу. Лучше не наказывать вообще за просроченный проступок, чем не похвалить, не заметив успеха.

В благодарности и поощрении соблюдаются нормы общепринятого этикета. Формой поощрения могут служить так называемые «золотые слова». Это не прямое, а косвенное поощрение. Но порою оно более действенно, чем прямая благодарность.

К косвенному поощрению можно отнести комплимент как выражение некоторого преувеличения личных и деловых качеств человека. В психологическом отношении комплимент создает отношение аттракции (доверия, симпатии, привлекательности). Человек слышит в свой адрес приятные слова, он получает удовольствие (и это психологически понятно) и вместе с ним некоторую дозу внушения поддерживания подобных отношений.

**Паритетные начала** служебного этикета основываются на ряде важных принципов. Первый из них — принципиальное равенство. Эффективность согласованного действия, делового обсуждения увеличивается тогда, когда перед соображением дела — все равны, независимо от должности, возраста, статуса, стажа работы и т. п.

Есть много моделей достижения равенства позиций при обсуждении делового вопроса. Флотская модель, например, предполагает обсуждать тактику предстоящего сражения в кают-компании флагмана, начиная с мнения самого младшего по званию и возрасту офицера. Модель круглого стола предполагает свободный обмен мнениями, в которой регламент гарантирует каждому право выступления, независимо от воли спикера. «Мозговой штурм», уравнивая права перед регламентом, отдает приоритет тому, чьи идеи оказываются свежее, актуальнее.

Конечно, не каждое производственное совещание следует проводить как рекогносцировку перед боем или как «мозговой штурм», но, тем не менее, следует добиваться устранения администрирования, навязывания начальственной точки зрения. Для пользы дела требуется уравнять всех в правах на истину, что, впрочем, действительно соответствует реальному положению вещей.

Паритетные начала достигаются и упорядочиванием обращения. Начальственное, панибратское «ты» подчиненному в ответ на его «вы» никак не будет соответствовать идее равенства. Манера общения, естественно, зависит от состояния межличностных отношений: с кем-то кто-то на «ты», а с кем-то — на «вы». Важно, чтобы в любом случае все это было симметричным.

Деловой этикет — это общение, поведение и отношения. Для осмысления этикета общения важно усвоить коммуникативные принципы оптимизации общения вообще и служебного общения в частности.

## *Коммуникативные принципы оптимизации служебного общения*

В современной литературе по менеджменту разработано много принципов управления производственным коллективом. Остановимся лишь на тех, которые имеют прямое отношение к служебному общению.

**Принцип 1.** Отчетливо поставленные цели. Указанный принцип предполагает способность руководителя сформулировать текущие и перспективные цели перед всем коллективом и каждым его членом в отдельности. Здесь надлежит действовать согласно старой сентенции о том, что «каждый солдат должен знать свой маневр».

Постановка целей достигается компетентными консультациями, здравым смыслом, четко сформулированными должностными инструкциями, делегированием полномочий и ответственности, устными распоряжениями и указаниями.

**Принцип 2.** Компетентная служебная консультация — важный компонент делового общения. После определения целей и задач, средств и методов каждый исполнитель волен выработать собственную технологию исполнения. И здесь выражается его способность, профессионализм, гибкость, предприимчивость и свобода. Важен в конечном счете результат.

На уровне согласования результатов, как и на уровне согласования усилий и средств необходимы служебные консультации. Они могут выполнять и роль координации усилий (взаимные консультации), и роль разъяснения, помощи, инструктажа.

Проводя консультирование, руководитель не должен подменять подчиненного и решать за него сложные вопросы. Они должны решаться вместе, сообща. Обычно такая консультация предполагает ответы на четко поставленные и однозначно сформулированные вопросы и предложения посмотреть на трудный вопрос со стороны, под другим углом зрения, а, может быть, даже на всю проблему в целом.

**Принцип 3.** Здравый смысл.

Все ориентиры делового общения нацелены на здравый смысл. Это может быть и житейская сметка, но в большей степени это опыт и факт. Искусственность целей и надуманность средств в деловом общении всех членов коллектива сразу разобьется о «рифы» здравого смысла. Здравый смысл должен помочь обнаружить проблемы и дать возможность признать то, что может быть настоящей причиной затруднений. Совещание без повестки дня, организованное по принципу «обменяемся мнениями», как раз и служит обращением к здравому смыслу.

**Принцип 4.** Должностная инструкция в деловом общении — побуждение ответственности.

Заформализованность прав и обязанностей в стандартных типовых должностных инструкциях часто служит «гирями» на ногах предприимчивости и инициативы. Но, с другой стороны, отсутствие должностных инструкций способствует тому, что все отвечают за все, а значит — никто ни за что. Для того, чтобы должностная инструкция как оформленный результат делового общения «работала» на результат, она должна быть феноменом целесообразного разделения труда в коллективе. Как правило, такое разделение труда складывается стихийно и никак не формулируется в виде какого-либо официального документа. Правда, последнее обстоятельство не означает, что такого документа не должно быть. Важно, чтобы он не просто существовал, а «работал» на пользу дела. Поэтому следует сообща обсуждать и сообща принимать должностные инструкции, максимально приспосабливая их для решения конкретных задач.

**Принцип 5.** *Делегирование полномочий* — лучший способ управления. Под делегированием полномочий в общем смысле понимается передача подчиненному задачи или деятельности из сферы действий руководителя. Одновременно с этим должны также делегироваться необходимые права, компетенция и ответственность. Руководитель сохраняет за собою ответственность за общую схему управления.

Делегирование может осуществляться на длительный срок, или ограничиваться разовыми поручениями. Но в любом случае необходимо:

а) подобрать соответствующих сотрудников;
б) обеспечить им задачи, цели, требуемые результаты, средства и сроки;
в) распределить сферы ответственности;
г) координировать выполнение порученных задач;
д) стимулировать и консультировать подчиненных;
е) осуществлять контроль рабочего процесса;
ж) постоянно давать оценку успехов и неудач сотрудников;
з) пресекать попытки обратного делегирования.

*Обычно делегируются следующие виды работы:*

— рутинная работа;
— специализированная деятельность;
— частные и малозначимые вопросы;
— подготовительная работа.

*И не подлежат делегированию такие вопросы, как:*

— установление целей;
— принятие решений;
— выработка политики организации;
— руководство сотрудниками и их мотивация;
— задачи высокой степени риска;
— необычные и исключительные дела;
— задачи строго доверительного характера.

Естественно, если руководитель делегирует все эти задачи подчиненным, то ничего не останется за ним.

Методика делегирования, как форма оптимизации работы коллектива, включает в себя следующие опорные пункты:

1. Делегировать полномочия нужно заблаговременно, подготовив, убедив и побудив сотрудника к принятию на себя новой ответственности.
2. Делегировать полномочия можно лишь убедившись в том, что сотрудники способны взять на себя новую ответственность.
3. По возможности нужно делегировать задачу целиком, а не в виде частичных изолированных заданий.
4. Перед делегированием нужно провести инструктаж, постановку целей, объяснить, о чем идет речь, провести консультации по узловым вопросам.
5. Дать максимально полную информацию, необходимую для реализации задачи.
6. Объяснить смысл и цели задачи, мотивы ее реализации.
7. О сложных задачах дать пояснения по пятиступенчатому методу.

7.1. Подготовить сотрудника;
7.2. Объяснить процесс, его этапы;
7.3. Показать, как делают работу;
7.4. Пронаблюдать операции и откорректировать их;
7.5. После этого передать сотруднику работу целиком.

8. Важные и крупные задачи вменить в обязанность сотруднику посредством письменного распоряжения.
9. Не вмешиваться без крайней нужды.
10. Посредством контроля, консультаций и оценок придать уверенность сотруднику.

11. Затребовать и регулярно ознакомляться с отчетами о характере прохождения этапов работы.
12. В полной мере контролировать по качеству конечные результаты, немедленно информируя исполнителя о результатах контроля.
13. Оперативно, но не поспешно, конструктивно оценить успехи, покритиковать недостатки, разобрать трудные случаи, проанализировать неудачи.

**Принцип 6.** Устное распоряжение — элемент делового общения.

Устные распоряжения могут быть оценкой, директивой, инструкцией, формой распорядительной информации.

Техника и методика делового общения включает в себя простые правила устных распоряжений.

*Правило 1.* Устное распоряжение должно отдаваться в явной форме.

Это означает, что устное распоряжение выступает в форме очевидного, прямого и однозначного предложения выполнить некоторое действие, а не в форме намека, пожелания, обговаривания мотива и стимула.

*Правило 2.* Устное распоряжение должно отдаваться лично исполнителю, а не через вторые руки.

Это простое правило многое характеризует. Распоряжение не должно отдаваться постепенно, через первого подвернувшегося сотрудника. Этим просто снижается его значимость и важность. Распоряжение, переданное через кого-то, звучит, как отказ в уважении к лицу, которому оно адресуется. Наконец, это просто нарушение этикета делового общения.

*Правило 3.* Устное распоряжение — эмоциональный знак.

Кроме того, что устное распоряжение — инструкция и распорядительная информация, это еще и факт делового общения, проводимого на определенной эмоциональной волне. Она должна характеризовать степень конфиденциальности и доверительности.

*Правило 4.* В устном распоряжении не стоит персонифицировать. Отдавая устное распоряжение не стоит говорить «Мне нужно», «Я хочу» и т. п. Ибо создается впечатление, что этого хочет только руководитель, что это нужно лично ему для удовлетворения его потребностей.

## *Трудности служебной коммуникации*

*Коммуникация имеет свои трудности.* Они связаны не только с конфликтом, спором, выработкой соглашения. Коммуникация является коллективным действием, взаимодействием, и уже поэтому в ней возникают свои сложности.

*Процесс коммуникации* — это передача сообщения, информации, прием сообщения, переработка информации, выполнение действия, организация взаимодействия. Здесь можно выявить по крайней мере 30 основных ошибок, которые наблюдаются в процессе коммуникации. Эти ошибки классифицированы по группам.

### Группа 1. Отправление сообщения

1. Сообщение плохо сформулировано и изложено.
2. Сообщение не является полным и достаточным.
3. Плохо подобраны коды сообщения (неточны, двусмысленны, неизвестны получателю).
4. Переданы просто ошибочные данные.

### Группа 2. Получение сообщений

1. Сообщение не понято (понято не полностью).
2. Сообщение понято неправильно.
3. Имеет место предвзятое отношение получателя к сообщению отправителя.
4. Сообщение вообще не получено.
5. Получение сообщения не подтверждено (вообще оставлено без ответа).

### Группа 3. Личные установки

1. Невнимательность при отправке и получении сообщения.
2. Недостаточная заинтересованность.
3. Некомпетентность.
4. Поспешность, нервозность, чрезмерная эмоциональность.
5. Агрессивность.
6. Несоблюдение правил коммуникации.

### Группа 4. Коллективное действие

1. Отсутствие общей цели.
2. Борьба за лидерство в группе подменяет общую цель.
3. Слишком большая зависимость от лидера.

4. Недоверие к лидеру.
5. Чрезмерная авторитарность.
6. Отсутствие лидера, авторитета.

### Группа 5. Организация

1. Плохая организация группы, отсутствие распределения функций между участниками.
2. Отсутствие метода работы.
3. Отсутствие контроля.
4. Недостаточно развитая структура коммуникации.
5. Структура коммуникации неадекватна решаемой проблеме.
6. Структура коммуникации является слишком жесткой.
7. Сосуществует сразу несколько структур коммуникации, несогласованных друг с другом.

Все эти трудности процесса коммуникации в систематизированном виде достаточно очевидны.

Обратим внимание на последнюю группу, в частности контроль в коммуникации.

Коммуникация — это организованное, управляемое общение, отрегулированное в соответствии с правилами, нормами, стереотипами. Поэтому важной задачей в процессе коммуникации является контроль. Он включает в себя контроль подготовки, формулирования, отправки и получения сообщения. Если такого сорта контроль не осуществляется, то коммуникация превращается в неуправляемый процесс. Отсутствие контроля — одна из главных ошибок и трудностей коммуникации, Однако неправильное понимание контроля в коммуникации порождает свои ошибки, трудности, вызывающие непонимание, недоверие и затруднения.

### Шесть ошибок, разрушающих общение

Контроль, равно как и самоконтроль — это то действие, которое делает процесс коммуникации устойчивым. Методы контроля — это управленческое общение. А то, что общением нужно управлять — аксиома, не подлежащая обсуждению.

**Ошибка 1.** Контроль, ограниченный инцидентами.

Нормальный контроль — постоянная задача. Он не должен приурочиваться к исключительным событиям или случаям. Контроль (внимательность, профессиональность добросовестность) должен быть не кампанией, а нормой.

**Ошибка 2.** Тотальный контроль.

Перепроверить всю полученную информацию, конечно, можно, но вряд ли всегда. Кроме того, что тотальный контроль порождает чувство недоверия и соответствующей атмосферы в общении, он еще говорит либо о специфических психологических качествах «контролера», либо о его профессионализме, не умеющего «читать с листа» информацию.

**Ошибка 3.** Скрытый контроль.

Принцип «доверяй, но проверяй» к этому не имеет отношения. Партнерство в общении, доверительность предполагают искренность и правдивость. Отсутствие этих качеств затрудняет общение, а обнаружение «тайной перепроверки» может просто оскорбить партнера. Это сразу создает атмосферу подозрительности, поисков «компромата», мнений о мошенничестве, фальсификации документов, злоупотреблениях. Такое общение, естественно, не может рассчитывать на полноценность.

**Ошибка 4.** Избирательный контроль.

Осуществлять контроль только избранной, любимой темы, а остальное оставлять без проверки — в конце концов значит вызвать насмешку над собой: другого не знает и о нем «не заикается» (под маркой этого «другого» можно подсунуть что «угодно»). Контролировать лишь «любимчика» или наоборот, того, кто находится в «опале» — тоже не метод. Не самой удачной формой контроля является и проверка того, что просто попало в поле зрения.

**Ошибка 5.** Контроль ради проформы.

Такой контроль — как формальная принципиальность. Он вызывает лишь чувство досады своей поверхностью, случайной избирательностью, бесцельностью, тратой времени и усилий. Лучше не контролировать вообще, чем контролировать формально. Но с другой стороны, отсутствие контроля — самый зримый сигнал о незаинтересованности, а последняя никак не может быть хорошим основанием коммуникации.

**Ошибка 6.** Контроль из недоверия.

Естественно, что недоверие предполагает проверку. Однако подозрительность скорее всего свидетельствует о недоверии к себе. Доверительное, деловое общение и недоверие — вещи несовместимые. Нужно либо не вступать в общение с партнером, к которому испытываешь чувство недоверия, либо, вступив в коммуникацию, не оскорблять последнего необоснованными подозрениями. Неспособность подбирать себе надежных партнеров проецирует собственные недостатки на других.

## *Методы коммуникативно-управленческого влияния*

*Коммуникативно-управленческое влияние* — разновидность суггестии, внушения. Его целью является побуждение другого сделать нечто, стимулирование, создание установки, управление мотивами.

Чаще всего в качестве коммуникативно-управленческого влияния используются распоряжения, уговоры, угрозы и просьбы. Если о приказах и просьбах уже шла речь выше, то уговоры и угрозы не следует сбрасывать со счетов.

Руководитель, прибегая к уговорам, может взывать к чувству совести и ответственности, обращаться к логике и здравому смыслу, к заинтересованности и лояльности. Подход на основе уговоров может быть эффективным, если он умело применен и человек понимает, что от него требуется, более того, если он понимает то, что уговоры — лишь один из механизмов управления. Уговоры чаще всего выступают в виде завуалированных торгов по принципу *«Ты — мне, я — тебе»*. Это наиболее простой и эффективный путь достижения успеха.

Однако этот метод, как условный рефлекс, очень быстро закрепляется и тогда подобная форма управления просто трансформируется в незавуалированные торги, в которых ставки стимула будут неуклонно повышаться.

Метод уговоров по принципу «В последний раз» отчетливо отдает фальшью и поэтому опираться на него тоже проблематично. Более эффективно «срабатывает» метод уговоров, соединенных с поощрением — комплиментом: «Вы же знаете, что только вы способны это сделать». Но злоупотреблять этим методом тоже не следует. Чаще всего задействуется метод уговоров в экстремальных ситуациях типа: «План трещит...» или «Все в командировках и это дело больше некому поручить...». В любом случае метод уговоров при всей его простоте достаточно неэффективен и имеет, как выяснилось, массу побочных эффектов.

Когда уговоры перестают «срабатывать» как мягкий стиль коммуникативно-управленческого влияния, обычно задействуется жесткий стиль влияния — угрозы. Всякие угрозы вообще необоснованны. Если и можно говорить о каких-то основаниях, то лишь о том, что страх иногда является достаточным (но это не значит, что хорошим) мотивом для действия. На короткое время он может сработать, но нужно помнить о том, что он не может быть мотивом долговременной, а тем более целесообразной деятельности.

Угроза имеет еще больше отрицательных побочных последствий: обида, разрыв деловых отношений, желание возместить ущерб от отрицательных эмоций в виде мести и т. п. Тактический прием угрозы — это всегда противоборство волений. В нем явно определим победитель и побежденный. Но заметным часто бывает то, что побежденными оказываются соображения дела.

Успешное влияние может быть достижимо, когда реализованы следующие цели:

1. Руководителю удалось помочь подчиненным в их самооценках.
2. Формируя мотив, требуется максимальная практичность. Следует начинать с небольших положительных изменений.
3. Для оказания устойчивого влияния следует все показывать на своем личном примере.
4. Влияние будет успешным, если достигнуто согласование в целях.
5. Мощным мотивом влияния является способность увидеть грозящие опасности или ущерб и формирование коллективного стремления избежать его.

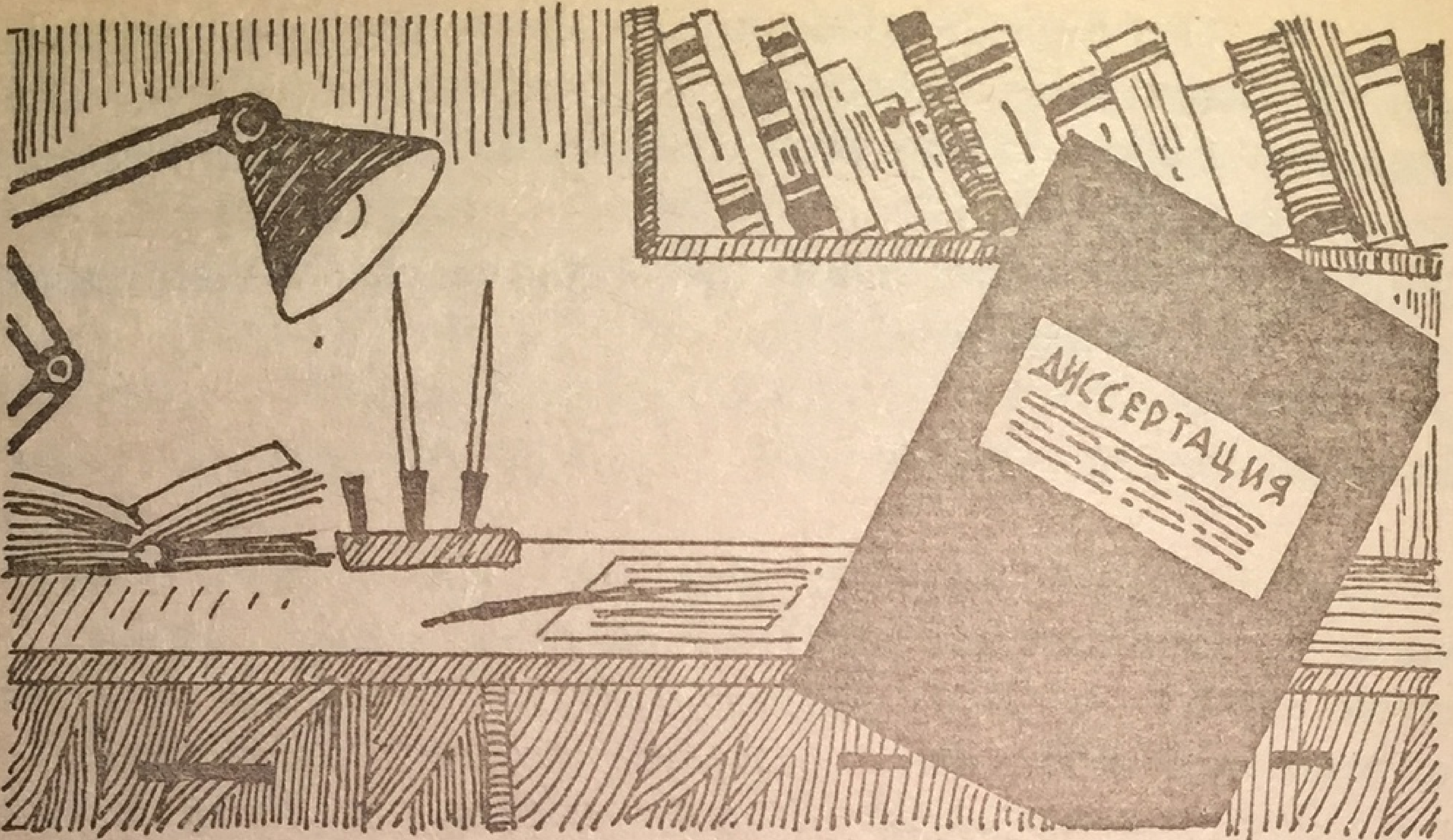
Методы воздействия на окружающих могут быть сильнодействующими и убедительными. Их можно использовать для достижения конструктивных целей, а равно и для всяких афер и махинаций. Поэтому человек, стремящийся оказывать влияние на окружающих, должен прежде всего отдать отчет о том, насколько морально обоснованы его цели.

Для того, чтобы успешно влиять на окружающих, следует учесть несколько моментов:

— Влиятельность — это свойство заслуживающих доверие людей;
— Необходимо вознаграждать (поощрять) положительные изменения;
— Наши ожидания влияют на окружающих;

— Публичное выражение своих взглядов укрепляет новое отношение;
— Нам необходимо и самим следовать своим поучениям;
— Ключевым фактором является личное взаимопонимание.

* * *



## *Глава 10. Научный этикет: методика написания диссертации*

Научное творчество, как правило, реализуется в написании научных работ, книг, монографий, диссертаций. Они являются часто результатами научных достижений, открытий, изобретений. Их написание, оформление, апробация и защита предполагает определенную методику и этикет, т. е. систему требований, предписаний и запретов, регламентирующих этот вид научной деятельности.

Данная статья по научному этикету включает в себя ряд шутливых и не очень шутливых рекомендаций, принципов, императивов и методических рекомендаций и человеческих пожеланий.

### Общие принципы

1. Нет результата — нет научной работы.
2. Результат — это всесторонне обоснованная идея.
3. Нет идеи — нет результата.

4. Нет идеи — не пиши диссертацию.
5. Идеи рождаются сами, нужно просто уметь увидеть их и понять.
6. Если появилась идея, запиши ее, чтобы не запамятовать, но не спеши рассказывать о ней другим. И не потому, что могут позаимствовать. Просто, прочитай запись на следующий день — может и не стоило записывать.
7. Идея — не такое уж благо. За идеи в этом мире никогда не платили. За них чаще всего приходится просто расплачиваться.
8. Шекспир говорил, что в мире всего двенадцать сюжетов для пьесы, все остальное — лишь вариации. Аналогично этому, есть всего десяток-другой стоящих идей, а остальное все — вариации.
9. У всякой идеи могут быть соавторы, а результата — только автор.
10. Идея — это всегда мысль в форме интеллектуального озарения или догадки.
11. Не путай мысль и вымысел. Первая — это идея конкретного результата, второй — результат абстрактной идеи.
12. В новом результате должны быть учтены все старые.
13. Необходимо прежде всего самому понять свой результат.
14. Умей объяснить свой результат даже уборщице. Если не умеешь, то либо нет результата вообще (п. 1), либо ты сам его не понимаешь (п. 13).
15. Диссертация — это результаты, нанизанные на стержень идеи.
16. Результаты могут быть основными и второстепенными. Помни, что вторые никогда не заменяют первые так же, как из ста мышей не сложить слона, так и из частностей не выйдет основной результат.
17. Свою тему нужно любить.
18. По отношению к своему результату нужно быть «оппонентом от дьявола», т. е. самому подвергнуть сомнению все претензии на его новизну.
19. О своей теме нужно знать все, в том числе и то, что никто не знает. Именно это и нужно защищать.

20. Наука занимается общим, а не частным. Если предмет исследования имеет частный характер, то он должен удовлетворять принципу «капли воды» — в ней в специфической форме должен иметь возможность отражаться весь мир.

### Частные принципы

Частные принципы касаются таких «частностей», как формулировка того, что же именно вознамерился защитить автор. Впрочем, речь пойдет не только и не столько о формулировке, сколько о концептуализации такой материи, как тезисы, выносимые на защиту.

1. Не доказывай лишнего. За излишества всегда приходится расплачиваться.
2. Не доказывай того, что и без тебя всем известно. Всегда найдется кто-нибудь, кто скажет: «А я это где-то уже читал...»
3. Не доказывай того, что еще никому не удалось доказать. Это либо никому не нужно, либо на самом деле не доказуемо.
4. Описать все, относящееся к теме, наверно, невозможно, но к этому нужно стремиться.
5. Тезис или тезисы — это бытие результата, выраженного в слове.
6. Тезис должен быть таким, чтобы о нем нельзя было сказать иначе, чем сказано.
7. Каждый тезис должен быть как песня, из которой слова не выбросишь.
8. Каждый тезис должен быть понятен не только автору.
9. Не каждый должен сразу согласиться с тезисом, но каждый должен сразу согласиться с необходимостью и возможностью его обсуждения.
10. Если новизна работы — идея, то тезис — ее результат.
11. Каждый тезис должен быть таким, чтобы любой прочитавший его, мог определиться «за» он или «против».
12. Каждый тезис должен быть настолько лаконичным, чтобы сразу «хвататься» глазом.
13. Если тезис получился длинным, то он либо плохо сформулирован, либо плохо понимается автором.

14. Если разные люди под твоим тезисом понимают разные вещи, то вини не людей, а себя.
15. Тезис должен быть категорическим авторским утверждением в защиту результата.
16. Если тезис содержит элементы условности и гипотетичности, то автор тем самым призывает в соавторы других. Значит ему просто нечего защищать.
17. Все вместе тезисы должны быть такими, чтобы они полностью характеризовали основной результат.

### Специфические рекомендации

1. Работа должна быть такой, чтобы ее можно было защищать, где угодно.
2. Работа должна быть такой, чтобы ее не стыдно было представить к защите и через три года.
3. Если работу можно представить к защите и через шесть лет, то в ней либо нечего вообще защищать, либо уже не от кого защищать.

Примечание. Возможен и такой вариант, что работа представлена к защите либо слишком рано, либо слишком поздно.

4. Если работу можно защищать и через двенадцать лет, то это либо эпохальное открытие, либо бред сивой кобылы.

Примечание. И в том, и в другом случае возможно, что воспринять эту работу либо не готово человечество, либо еще не готов сам автор.

5. Если работа вообще не требует защиты, то ее и не нужно защищать.
6. Самое распространенное заблуждение — это то, что диссертации пишут. Пишут письма, заявления и доносы, а диссертацию нужно растить.
7. Следствие 6-ой рекомендации: если вы встречаете человека, который говорит, что он пишет диссертацию, скажите ему, что так делать можно, но не нужно...
8. Диссертацию никогда не пишут сначала. Сначала пишут только письма, начиная с приветствия типа: «Здравствуй, Ваня!». Диссертацию проращивают изнутри, от идеи.
9. Диссертацию не пишут главу за главой, параграф за параграфом. Так пишут только бухгалтерский квартальный отчет. Диссертация

должна расти вся сразу как дерево, всеми ветвями сразу (и корнями тоже).

10. Взращивание диссертации — это культивирование идеи на почве результатов.
11. Работа должна созреть. Критерий зрелости работы — переход количества (все о чужих результатах по данной теме) к качеству (все о своем результате).
12. Научная работа есть тогда, когда она удовлетворяет двум требованиям; необходимости и достаточности. Первое — наличие результата, второе — его обоснованность.

## Технологические императивы

1. Ни одной чужой мысли без ссылки.
2. Ни одной ссылки без крайней нужды.
3. Крайняя нужда в чужих мыслях возникает тогда, когда нет своих.
4. Не читай все подряд, а лишь только то, что нужно.
5. По тому, что нужно для темы, требуется прочитать все.
6. Читая нужную книгу, не пиши конспекта, а выписывай только то, что «работает» на идею. Иначе потом придется перечитывать ухудшенную копию источника.
7. Ни дня без строчки.
8. Ни одной строчки без мысли о результате.
9. Ни одного результата без приращения знания (хотя бы своего собственного).
10. Написав страницу, посмотри, что из нее можно выбросить без ущерба для дела.
11. Цитируя других, соизмерь поклонение и критику. И то, и другое делай достойно.
12. Тему задумывает руководитель, работу пишет диссертант. Но это еще не значит, что ее кто-то будет читать. Работа диссертантом пишется для себя самого и писать ее нужно хорошо, ибо делать плохо для себя — интеллектуальный мазохизм.

## Методические рекомендации

1. Защищать можно любую идею. Главное — как обосновать.
2. Защита — как прыжок над планкой: слишком низко — можно сбить, слишком высоко — подумают, «Какой умник!». Выбирай сам.
3. Чтобы успешно защититься, можно не иметь ни результата, ни идеи. Но без них нельзя сделать научную работу.
4. Каждый нормальный человек способен написать и защитить кандидатскую диссертацию. Исключение составляют круглые идиоты и гении.

Примечание. Данное методическое пособие не рассчитано ни на первых, ни на вторых.

5. Не следует на процесс подготовки диссертации распространять по аналогии суждение типа «поэтом можешь ты не быть, но гражданином быть обязан», переиначивая формулировку «ученым можешь ты не быть, а кандидатом быть обязан».
6. Чтобы успешно защититься, нужно иметь резервный результат за душой.
7. Резервный результат — это когда есть что сказать в тех случаях, когда говорить в принципе уже нечего.
8. Если нечего больше сказать по своей теме, занимайся пчеловодством и не морочь голову ни себе, ни людям.
9. Уже говорилось, что защита — это прыжок в высоту. Если слишком высоко прыгнешь, больно будет приземляться.
10. Весомый результат дает больше резерва высоты.
11. Не перепутай прыжки в высоту с прыжками в длину.
12. Чтобы успешно защититься, нужно помнить принцип «прыгуна в высоту»: выиграть соревнование в высоту можно, имея парня, который прыгает на семь футов в высоту. И не верьте тем, кто утверждает, что дело спасут семеро, которые прыгают по футу...

Примечание. Таким парнем в твоей команде должен быть основной результат.

13. За свой результат нужно быть готовым пойти и на костер.

Примечание 1: Не всегда нужно это делать.

Примечание 2: Если бы все сгорали на кострах своих идей, ночи никогда бы не было.

Примечание 3: Оппоненты должны знать, что на этом костре могут поджариться не только рябчики.

14. Всякая работа состоит из двух частей: того, за что ты отвечаешь, и того, за что отвечают другие. Подумай, за что ты ответственен и признайся в этом. Это и есть защита.
15. Не старайся переубедить оппонентов. Лучше добейся понимания. Помни французскую поговорку: понять — значить простить. Если на защите тебя простят, значит результат голосования будет благоприятным.

### Чисто человеческие пожелания

1. Диссертант — как голый среди волков. Несмотря на это, не стремись стать волком, оставайся человеком.
2. Если работа над диссертацией идет чересчур успешно, то обязательно ожидай неприятностей на самом ответственном этапе.
3. Если какая-нибудь неприятность может случиться, то она обязательно случится (Закон Мэрфи).
4. Если все кажется легким, то это только кажется (Следствие закона Мэрфи).
5. Всякая работа требует больше времени, чем это кажется вначале.
6. Будь готов к тому, что все, что ты делаешь, никому кроме тебя не нужно.
7. Будь готов к тому, что все это не нужно и тебе самому.
8. Из всех неприятностей, которые обязательно произойдут, случатся именно те, которые являются самыми неприятными.
9. Главный смысл написания диссертации в том, что все это не имеет никакого смысла.
10. Если есть четыре причины возможных неприятностей и они заранее устранены, то всегда найдется пятая (Следствие закона Мэрфи).
11. События, предоставленные сами себе, имеют устойчивую тенденцию развиваться от плохого к худшему.

12. Всякий новый результат дает только лишь новые проблемы.
13. Когда дела идут слишком уж хорошо, то что-то должно случиться в самом ближайшем будущем (Второй закон Чизхольма).
14. Когда дела идут так, что хуже некуда, то в самом ближайшем будущем они пойдут еще хуже (Следствие второго закона Чизхольма).
15. Если тебе кажется, что ситуация улучшается, значит ты просто что-то не заметил (Следствие второго закона Чизхольма).
16. Добивайся, чтобы на защите тебя поняли. Но помни, что понять — еще не значит принять, а тем более, положительно проголосовать.
17. Любые предложения люди понимают иначе, чем тот, кто их вносит.
18. Даже если твое предложение настолько ясно, что исключает всякое ложное толкование, все равно найдется человек, который поймет все неправильно. Именно ему ничего не нужно растолковывать.
19. При прочих равных принимается предложение того человека, который лично приятнее. Поэтому старайся быть не столько убедительным, сколько приятным.
20. Иногда неважно, что что-то понимается неправильно. Главное, чтобы все это хорошо выглядело.
21. Если все цели и задачи диссертации удались, то это значит, что что-то не так.
22. В действительности никто не знает и не узнает, чему посвящена твоя работа. В том числе и ты. Поэтому главное — не разочаровать и не разочароваться.
23. Каждый вопрошающий диссертанта просто стремится наиболее простым способом ликвидировать ту или иную грань своей некомпетентности.
24. Следствие 23-го принципа: отвечать на все вопросы с умным видом — верх бестактности. Если в своем незнании признались вопрошающие члены Специализированного совета — поучать их было бы слишком опасно. Лучше восторженно восхищаться тому, как в том или

ином вопросе выявлена самая «сердцевина проблемы».

25. Второе следствие 23-го принципа: сверхкомпетентность не лучше компетентности.
26. Третье следствие 23-го принципа: каждый в своей карьере стремится достичь своего уровня некомпетентности (созвучно с первым законом Питера).
27. Четвертое следствие 23-го принципа: идеальная защита — это незримое соглашение некомпетентных.
28. Старайтесь выглядеть как можно более значительным или даже многозначительным.
29. Когда будет слишком горячо, скажите: «Я это не говорил».
30. Когда упрекнут, что что-то не сказано, возразите: «А я это говорил».
31. Когда терять нечего, можно парировать: «Вы же сами это говорили, писали...»

Примечание. Ситуация «когда терять нечего» равнозначна ситуации «приобретать нечего».

32. В ситуации, когда ни терять, ни приобретать нечего, скажите, что это точка зрения научного руководителя. Пусть он и отдувается.
33. В совершенно безысходной ситуации нужно сказать, что это вовсе не ваш вывод, а например, академика Лопухина-Петрашкевича. Пусть попробуют опровергнуть.
34. Если принцип 33 не помогает, следует заметить, что этой теме половину своего листажа посвятил известный журнал «Саентифик профанейшнз».
35. Говорите уверенно. Помните, что вас никто не слушает, все только обращают внимание на интонацию.
36. Одно и то же можно повторять много раз (если нечего говорить), но обязательно с присказками типа: «Вынужден повторить...», «Учитывая, что данный вопрос очень важен, хочу остановить ваше мнение на...», «Хотелось бы отметить...».
37. Заранее составьте себе список подобных выражений (не менее тридцати). После каждого из них можно говорить любую фразу, например, «... тра-та-та» или что-нибудь подобное. Успех защиты гарантирован.

38. Упрямо следуйте совету Бернарда Шоу: Никогда не спорь. Стой на своем и баста.
39. Если уж заспорились и попали в трудное положение, спросите что-нибудь неожиданное. Пока оппонент сообразит, быстро меняйте тему.
40. Главное в умении отвечать на вопросы — способность слушать. Слушать нужно с таким выражением лица, чтобы вопрошающий удовлетворился уже этим одним.
41. Помни, что «золотые слова» (имена и отчества, регалии и должности) ласкают слух. Поэтому ответы на вопросы должны состоять в основном из «золотых слов».
42. Если оппонент глуп, не спорьте с ним. Просто люди могут не заметить между вами разницы.
43. Лучший ответ на вопрос — согласие. Для этого нужно просто повторить заданный вопрос.
44. В защите диссертации решайте, что для вас лучше: попасться на мелких ошибках или на большом заблуждении.

Важно помнить, что в диссертации все должно выглядеть прекрасным: и введение, и I глава, и II глава, и III глава (если таковая есть), и заключение. Но можно помнить: чтобы выглядеть прекрасно — не обязательно писать диссертацию.

* * *

# Глава 11. Дипломатический этикет

## Виды приемов. Визиты. Переговоры

Дипломатический этикет очень разнообразен. Он включает в себя этикет встреч, приветствий, поздравлений, организации приемов, проведение визитов, этикет беседы, переговоров и особый дипломатический церемониал.

### Встречи, приветствия

**Дипломатия** — это искусство достижения договоренностей, соглашений, конвенций. Началом каждого такого результата является встреча.

Для того чтобы стать полезной, необременительной и удобной, она должна быть определенным образом подготовлена. Деловая встреча предварительно согласуется в телефонном разговоре либо между теми, кто намерен встретиться, либо через их сотрудников (секретарей, помощников). Основное — четко договориться о месте и времени встречи. Данная рекомендация вполне применима и для встреч частного характера — знакомых и даже друзей.

*Дипломатические встречи* отличаются особым регламентом, **этикетом,** а часто и протоколом. Это связано с тем, что отношения, в которые вступают участники дипломатической встречи, бывают подчинены строгой субординации, наполнены профессиональными условностями, составляющими тонкости такого дела, которым является дипломатия.

Естественно, встреча начинается с **приветствия.** Следует помнить, что при всем разнообразии приветствий они не должны носить развязный характер. Даже находясь в чужой стране, необходимо сопоставить нормы и обычаи этой страны с традициями своего воспитания. Так, например, некоторые приверженцы ислама не допускают даже простого соприкосновения рук двух лиц разного пола, если они не связаны родственными узами.

Организуя встречу или приглашая в гости, необходимо знать, какую религию исповедует возможный гость. Нормы ислама запрещают употребление и алкогольных напитков. Индуистская религия предусматривает вегетарианство и отказ от блюд из говядины. Известное русское гостеприимство должно все это учитывать. Впрочем, навязывать еду или напитки вообще неприлично. У каждого свой вкус, свои возможности и желания.

Основные правила дипломатических приветствий принципиально мало чем отличаются от общепринятых.

Сначала называют того, кого хотят представить, затем того, кому представляют. Младшего представляют старшему, мужчину — женщине, подчиненного — начальнику.

Представляемый, если это мужчина, делает легкий поклон, женщина отвечает кивком головы. Выполняют это без суетливости и стеснения, спокойно и сдержанно. При этом смотреть нужно в глаза человеку, с которым вас знакомят, однако не очень пристально и неназойливо.

Если женщина хочет познакомиться с заинтересовавшим ее лицом, она может попросить содействия их общего знакомого, который представит ей этого человека. Общий знакомый, хорошо знающий круг интересов обоих, как правило, помогает завязать разговор.

Кланяться в положении сидя не совсем удобно, поэтому мужчины при знакомстве с кем бы то ни было должны встать. Женщина, как правило, не поднимается со своего места, за исключением тех случаев, когда ее представляют женщине, старшей по возрасту, либо когда она сама желает выказать свое особое расположение человеку, с которым ее знакомят. В таких случаях она встает и первая протягивает руку для рукопожатия.

**Рукопожатие** — желательный, но не обязательный элемент приветствия. Если же вы протянули руку для пожатия, сделайте это с удовольствием, а не вяло или с видом одолжения. Не следует впадать и в другую крайность — вкладывать в рукопожатие всю силу и долго и энергично трясти руку другого человека. Мужчины, приветствуя друг друга на улице зимой, могут не снимать перчатки, но если один из них снял перчатку, его примеру должен последовать и другой. Мужчина, здороваясь с женщиной, снимает перчатку во всех случаях.

Историки считают, что правило, обязывающее мужчин снимать перчатки перед рукопожатием, появилось в Италии во время династии Борджа, когда с помощью перчаток, отравленных ядовитыми веществами, устраняли неугодных при дворе лиц. Однако есть и другое мнение, согласно которому это правило возникло в период увлечения верховой ездой: считалось неприличным протягивать для рукопожатия руку в перчатке, пропахшей лошадиным потом.

Конечно, существует особый дипломатический протокол приветствий полномочных послов, дипломатических советников разных рангов, папских нунциев, посланников, атташе и т. п. Они вряд ли нужны обычному человеку и часто существенно различаются от страны к стране. Одно дело представление посла при дворе королевы Великобритании, другое, например, приветствие посланника Малагасийской Республики премьер министром Аргентины. Но в каждом случае все тонкости приветствия основываются на общепринятом этикете.

При знакомстве с мужчиной первой для рукопожатия протягивает руку женщина, если, конечно, находит это допустимым для себя, если нет — ограничивается кивком головы. В остальных случаях первым протягивает руку старший по возрасту (в частной обстановке), по служебному положению (на заводе, фабрике, в учреждении и т. п.) преподаватель студенту или студентке.

В помещении первым здоровается с собравшимися тот, кто входит. Прощается первым тот, кто уходит раньше остальных. Если вы хотите, чтобы ваш уход остался незаметным для окружающих, достаточно попрощаться только с хозяевами.

Представляя кого-либо, следует не только назвать его фамилию и полное имя, но и слегка охарактеризовать его, облегчив таким образом начало беседы только что познакомленным людям.

Можно, например, сказать: «Разреши, мама, представить тебе моего товарища по работе Осипова Виктора Степановича. Он недавно вернулся из Средней Азии». И, обращаясь к товарищу, сказать: «Нина Петровна — моя мама». Запомним, всех своих знакомых, независимо от их возраста и общественного положения, представляем своей маме первыми (но не наоборот) — в этом наше бесконечное уважение к ней.

Если на дипломатическом приеме мы знакомим двух людей примерно одного возраста и служебного положения, то сначала называем того, кто в родственном отношении нам ближе или кого мы лучше знаем. Если один из представляемых — человек известный, следует ограничиться лишь представлением второго лица.

*Дипломатический прием* — это всегда разговоры и неявные переговоры, общение, знакомства, деловые и не очень деловые беседы.

Если к присутствующим присоединился чей-то товарищ, с которым они незнакомы, нет необходимости представлять его каждому в отдельности, можно громко произнести его фамилию, после чего он сам по очереди поздоровается со всеми.

Называть ли полные имена представляемых друг другу людей или ограничиваться только фамилиями, решают в зависимости от возраста, характера собрания, взаимоотношений людей. Нужно помнить, что некоторая сдержанность и официальность при знакомстве предпочтительнее фамильярности и пренебрежения к условностям.

На дипломатических совещаниях, конференциях, симпозиумах, собраниях каждого, кто выступает с докладом или сообщением, представляет собравшимся председатель, обязательно указывая на занимаемую им служебную должность, а на собраниях — и его ранг. Такая характеристика позволяет присутствующим оценить компетентность представляемого в том или ином вопросе.

Любой дипломат, даже если он занимает высокий пост, при входе женщины в его кабинет должен подняться и, выйдя из-за стола, подождать, пока она не представится и не подаст ему руки. Себя при этом он может не называть, так как посетитель знает, к кому явился на прием. В учреждениях, где прием граждан и рассмотрение их заявлений — основная форма деятельности, процедура знакомства упрощается: посетитель называет свою фамилию и сразу переходит к изложению обстоятельств того дела, которое послужило причиной посещения.

Характер дипломатической встречи или дипломатического приема определяет степень, меру и форму, как приветствий, так и всего настроя общения. Одна встреча может проходить как полностью неофициальная, другая — как полуофициальная, третья — как оговоренная предварительным протоколом переговоров. Этикет не предусматривает точных и однозначных рекомендаций. Здесь все дело во вкусе, манерах, культуре. Главное, чтобы приветствия были естественными, соответствующими статусу приема, условиям и обстоятельствам.

Не обязательно произносить при знакомстве фразы типа: «Очень приятно», «Очень рад» и т. п. Если же новое знакомство действительно нам очень приятно, желательно пояснить это такими, например, словами: «Рада познакомиться с вами! Ведь наши сыновья учатся в одном классе» или «Я давно заочно знаком с вами по вашим журнальным статьям».

Знакомство не должно быть навязчивым. Не следует знакомить людей, не видя с их стороны к этому большого желания.

Нет необходимости представлять собравшимся друзьям заглянувшего к вам на минутку соседа. Достаточно ответить на его краткое «Добрый вечер!». Точно также не принято представляться в вагоне поезда случайным пассажирам, даже если беседы с ним в пути интересны. Но если в разговоре проявится желание и того и другого завязать более близкое знакомство или выяснится возможность совместного отдыха или работы в одном и том же городе, собеседники могут представиться друг другу и искренне порадоваться приобретенному знакомству.

В течение длительного времени у нас выработалась вежливая форма обращения к постороннему человеку на «вы». Это наиболее достойная форма обращения воспитанного и культурного человека. На «ты» мы обращаемся лишь к друзьям, родственникам, и то лишь к тем, кто по возрасту младше нас или нам ровесник. «Ты» как бы подчеркивает существование общности взглядов и интересов.

*Дипломатический прием* — это постоянный круговорот встреч, приветствий, представлений, разговоров и прощаний.

Приветствовать присутствующих первыми принято и в тех случаях, когда вы входите в какое-либо помещение, независимо от того, являетесь ли вы послом, советником или гостем приема. Если в помещении находится много людей, нет необходимости привлекать к себе излишнее внимание: достаточно обойтись общим поклоном, а поздороваться и обменяться рукопожатиями лишь с теми из присутствующих, к кому явились по делу.

Если мы часто встречаем одного и того же человека и он, по нашему мнению, тоже запомнил нас, при встрече с ним, хотя мы и не знакомы, следует улыбнуться и слегка поклониться. Будьте уверены — вам ответят тем же.

Только что прибывшие на встречу или прием не представляются лицам, которые уже уходят. Не производится представление и в лифтах.

Процесс знакомства очень облегчается путем обмена визитными карточками. Ведь на слух бывает трудно запомнить фамилию, имя и отчество нового знакомого. Визитная карточка помогает вспомнить даже через продолжительное время фамилию, имя и отчество человека, в особенности если необходимо направить ему письменный документ, в котором они должны быть указаны абсолютно точно. Помогает карточка зафиксировать номера телефонов, факсов, телексов, точное наименование и адрес фирмы.

**Визитная карточка** может быть средством заочного представления ее владельца. Ее можно использовать при поздравлении или соболезновании, выражении благодарности. Карточку можно приложить к посылаемым подарку, сувениру, цветам, книге и т. д.

*Встреча*, носящая деловой характер или чисто протокольная (визит вежливости, знакомство), *сопровождается беседой*. Ее характер зависит от многих обстоятельств и не подлежит жесткой регламентации. Однако следует все же иметь в виду некоторые правила, относящиеся как к визитерам, так и к тем, кто их принимает. Визит вежливости или протокольный визит не должен быть продолжительным, лучше всего не более 20, максимум 30 минут.

## *Виды приемов*

Главная условность поведения, согласно дипломатическому этикету, связана с видом приема.

Приемы служат для установления, поддержания и развития контактов между членами дипломатического корпуса, официальных властей с иностранными представителями, различных учреждений, фирм, отдельных работников с представителями деловых, научно-технических кругов, культуры.

Прием проводятся в ознаменование каких-либо событий, в частности праздников, юбилейных дат; в порядке оказания почестей выдающимся лицам, делегациям, организациям; в честь подписания каких-либо документов и др.

**Различаются следующие виды приемов.**

*Прием «бокал шампанского» или «бокал вина».* Он сравнительно прост в организации и проведении, а поэтому является наиболее распространенным. Обычно начинается в полдень и продолжается час-полтора. Такой прием, ввиду его простоты, предполагает минимум условностей. Вести здесь сложные переговоры — недопустимо. Чаще всего он служит либо для того, чтобы представить людей друг другу, либо для того, чтобы договориться о дальнейших встречах.

*Прием «завтрак»* (по-английски «Ланч») устраивается между полуднем и 15.00. Он включает в себя простые закуски, одно-два горячих блюда, десерт. В заключение предлагается кофе или чай. Перед завтраком подаются прохладительные напитки, пиво. Такой прием располагает к более обстоятельному разговору, обсуждению каких-то проблем. Перерыв в завтраке (перед сменой блюд, перед десертом или чаем) позволяет заинтересованным сторонам покинуть на короткое время компанию и обсудить нужные вопросы.

*Обед* — наиболее важный по своему уровню вид приема. Его начало — 19.30, 20.00 или 20.30. Блюда, закуски и вина предусматриваются те же, что и во время завтрака. Продолжительность обеда — 2—3 часа и более. Как завтрак, так и обед могут проводиться по-разному. Один из вариантов предусматривает рассадку гостей за столом, порядок которой будет разъяснен особо. В этом случае гости собираются к назначенному времени в одном из помещений дома, куда они приглашены. Их обносят прохладительными напитками, пивом, виски, соками. Гости могут по своему выбору брать напитки в баре. Могут предлагаться легкие закуски: орехи, хрустящий картофель, соломка из теста и т. п. Затем гостей приглашают к общему столу, где их в установленном порядке обносят блюдами и винами. Во время десерта, «под шампанское» происходит обмен тостами между хозяином и главным гостем. После этого гости покидают стол и переходят в другое помещение, где им предлагают чай или кофе с коньяком или ликером.

Как и «завтрак», прием «обед» располагает к обстоятельным беседам, знакомствам.

Другой вариант завтрака и обеда (менее официальный) — типа «буфет» — предусматривает, что все блюда находятся на отдельном столе, а гости рассаживаются за небольшими столиками и обслуживают себя сами, подходя с тарелкой к столу с обедом. Предварительная часть того варианта, до приглашения гостей к столу,— как в первом варианте. Винами гостей могут либо обносить, либо они стоят на столиках. Чай или кофе предлагается либо за этими же столиками, либо как в первом варианте.

Широко распространены и сравнительно просты с точки зрения подготовки и организации приемы типа *«коктейль»* или *«а-ля фуршет»*. Проводятся они без рассадки за столом, стоя. Чаще всего официанты обносят гостей легкими холодными закусками, а также прохладительными и алкогольными напитками. Впрочем, и то и другое может быть расставлено на столах. Проводятся подобные приемы в вечернее время — в промежутке примерно от 18.00 до 19.00. Такой прием в отличие от обеда или завтрака с рассадкой удобен тем, что позволяет каждому участнику встретиться и поговорить со многими другими участниками приема, в то время, как сидя за столом, гости практически могут общаться только со своими ближайшими соседями.

Одним из видов приемов является *«чай»*, устраиваемый чаще всего в период между 16.00 и 18.00, как правило, для женщин. Иногда эта форма общения используется в связи с отъездом жены главы одного из дипломатических представительств или другого дипломата. Подаются к чаю или кофе кондитерские изделия, конфеты, фрукты, иногда легкая закуска, может подаваться и сухое вино.

Довольно редко, но все же применяется для женщин прием типа «журфикс», назначаемый на весь сезон в определенный день и час женой одного из высокопоставленных официальных лиц страны или женой одного из глав иностранного представительства. В некоторых странах по решению женщин, входящих в состав дипкорпуса, в определенный день месяца проводятся встречи жен дипредставителей, на которых может проводиться обсуждение благотворительной деятельности или других проблем, вызывающих общий интерес. Иногда на таких встречах женщины занимаются рукоделием, обмениваются кулинарным опытом, знакомятся с национальным искусством различных стран.

Есть и другие виды приемов, получившие распространение в последнее время. Это, например, кинопросмотр, после которого или перед которым устраивается коктейль. Проводятся также музыкальные вечера в сочетании, скажем, с «бокалом шампанского», литературные, танцевальные вечера в сочетании с одним из упомянутых ранее видов приемов. Все чаще практикуют спортивные праздники и соревнования.

Популярной формой общения в дипломатическом корпусе являются *спортивные мероприятия.* В дипкорпусе практикуется общение в различных спортивных клубах, где представлены различные виды спорта: теннис, плавание, гольф, сквош, конный спорт и др. У нас эта практика тоже начинает внедряться, но дело чаще всего сводится к тому, что прежнее спортивное сооружение начинает именоваться клубом и увеличивается плата за пользование. Возможности общения между членами клуба и его гостями, что, собственно, и является характерной особенностью клуба как такового, остаются крайне ограниченными.

Членам клуба или просто его гостям должна быть предоставлена возможность, поиграв, скажем, в теннис, не только помыться под душем, но и посидеть затем за столиком в уютном помещении, где есть оптимальный выбор напитков и блюд.

Практикуются за рубежом спортивные соревнования между двумя или несколькими посольствами с последующим коктейлем или даже обедом.

Очень полезно организовывать для дипкорпуса, деловых людей, представителей местной культуры небольшие выступления отечественных артистов, находящихся на гастролях в данной стране, в сочетании с угощением приглашенных напитками и легкими закусками.

Проведение приемов требует значительных расходов. Поэтому посольство стремится экономить деньги на протокольных мероприятиях. Для этого ограничивается число приглашенных, гости нередко приглашаются без жен, да и сами приемы, даже по случаю национальных праздников, проводятся не каждый год. Следует очень внимательно отнестись к вопросу составления списка приглашенных. Можно привести множество примеров, когда то или иное лицо, которое ранее всегда приглашали на прием, не получив приглашения, не только долго носит в себе обиду, но и делает из этого политические выводы. Забывчивость или невнимательность здесь недопустимы.

Немаловажное значение имеет *выбор места* для проведения приема. Не всегда хозяева располагают для этого необходимой собственной площадью. Приходится арендовать ресторан или другое помещение, которое позволило бы организовать прием в соответствии с установившимся этикетом. В этом случае надо тщательно продумать заранее, как и кто будет встречать гостей, порядок их обслуживания во время приема. При этом важная роль отводится официантам, но даже самые квалифицированные из них должны быть предварительно проинструктированы.

Необходимо определить *день* и *час* приема с учетом событий в стране и в мире. Не проводятся приемы в праздничные и нерабочие дни, в дни траура. В мусульманских странах не рекомендуется проводить приемы в дни праздника рамадан (или рамазан).

Особое внимание хозяева должны уделять главному гостю. Не принято покидать прием до его ухода.

Установилась практика рассылки письменных приглашений на прием. Лучше всего, чтобы они были изготовлены типографским способом, а от руки вписывается фамилия приглашенного, его должность или ранг, вид приема, день, час и место проведения. При проведении завтрака или обеда с рассадкой гостей заблаговременно следует удостовериться, сможет ли гость принять приглашение, и только после этого направлять его в письменной форме.

На приемы без рассадки за столом не обязательно приходить к самому началу. Уйти можно в любое время. Однако при этом следует учитывать существенное обстоятельство. Если из одного учреждения или ведомства приглашено несколько гостей, то желательно, чтобы первыми приходили младшие по должности. И, наоборот, при уходе с приема принято, чтобы представители одного ведомства не покидали его, пока не уйдет старший по должности. Оставаться на приеме позже времени, указанного в приглашении, не следует. Это — нарушение этикета.

**Рассадка** за столом — дело совсем не простое, а составление плана рассадки становится порой подлинным ребусом для тех, кто отвечает за протокол и готовит прием.

Часто методом рассадки за столом определяются многие дипломатические тонкости и уловки, дается намек на расстановку дипломатических сил, интересов, зон влияния.

Соблюдаются следующие правила: ближайшие места к хозяину и хозяйке считаются самыми почетными. Чем дальше место от этих лиц, тем оно менее почетно. Место по правую руку (по правой стороне) почетнее места по левую руку (по левой стороне). Первыми по правую руку от хозяина располагают женщин, от хозяйки — мужчин. Затем места чередуются: рядом с женщиной сажают мужчину, и наоборот. Женщине не отводят места рядом с женщиной, а мужу — с женой. Женщине не предлагают места на конце стола, если на его торце не сидит мужчина. Замужняя женщина имеет ранг мужа.

Дипломатический церемониал является очень многообразным, разработанным до тонкостей и сложным.

Порой говорят о дипломатическом протоколе, что он во многом устарел, что в нем немало излишних формальностей. В этом есть резон, и дипломатические церемониалы постепенно подвергаются упрощению. Так, во многих странах при вручении послами верительных грамот отменено чтение речей, послами произносятся лишь краткие приветствия. Уходит в прошлое обычай встречи или проводов посла дипломатическим корпусом. Становится проще церемониал встречи высокопоставленных гостей, в частности отменен орудийный салют, эскортирование самолета, приглашение дипкорпуса на встречу и проводы и др.

Развитие норм дипломатического протокола отражает становление нравов, государственности, общепринятых правил поведения.

## *Визиты делегаций*

Прием визитера, гостя у всех народов обставляется особым ритуалом, даже в самых простейших вариантах. На уровне же международных отношений ритуал усложняется. Он в значительной мере зависит от уровня визита, его цели и характера. Этим определяются почести, оказываемые официальным делегациям. Критерием служит положение главы делегации: является ли он главой государства, правительства, министром иностранных дел, военным министром, главой департамента соответствующего ведомства или иным должностным лицом. От этого зависит состав встречающих, сценарий встречи и многие другие детали.

Все это тщательно прорабатывается заблаговременно, задолго до визита, и при подготовке визита на высоком уровне согласовывается между делегирующей и принимающей сторонами. Работа эта очень кропотливая и многотрудная.

Предварительная подготовка визита во многом предопределяет степень его успешности и продуктивности.

В результате предварительной договоренности стороны согласовывают характер визита, который может быть классифицирован различным образом. Бывают визиты официальные, осуществляемые на высоком уровне. В последнее время в наш политический лексикон для обозначения встреч глав государств вошло слово «саммит», что в переводе с английского означает «вершина». В ходе подобных визитов главное внимание уделяется политическим переговорам, проводятся церемониальные мероприятия, возложение венков, визиты вежливости, приемы, встречи с общественностью. Завершается такой визит обычно подписанием совместного документа. Весь визит проходит по заранее разработанной и согласованной программе, отклонения от которого допускаются только при наличии обстоятельств чрезвычайной важности.

*Визиты бывают разные.* Это определяется их целями, составом делегации, уровнем представительства, статусом гостей, уровнем приема, видом приема.

Требования, предъявляемые к организации и проведению визита,— суть дипломатического протокола. Нарушение этих требований обычно является сигналом того, что либо визитеры, либо принимающая сторона хотят обратить внимание на что-то, выразить свое отношение, оценку. Это, конечно же, не касается тех нарушений, которые могут быть просто следствием плохой организации, невнимательности, неуважением к дипломатическому этикету.

Они могут иметь *деловой* (рабочий) *характер.* Они предпринимаются для решения конкретных задач, связанных с подготовкой какого-либо мероприятия, путем консультации и обмена мнениями. Церемониальный элемент в них сводится к минимуму, а продолжительность очень невелика.

*Неофициальный* визит осуществляется для отдыха и лечения, по частным делам, в качестве гостя посла своей страны, в качестве туриста. Протокольные мероприятия в этих случаях не предусматриваются.

Из практики международных политических контактов можно извлечь немало полезного для организации визитов различного уровня, преследующих самые различные цели.

Все больше расширяются, например, контакты российских предпринимателей с иностранными партнерами. То же можно отнести к деятелям культуры, научно-техническим работникам и многим другим. Если вы готовитесь принять делегацию или представителя иностранного государства, то их пребывание в нашей стране должно быть тщательно подготовлено. Из-за недооценки этого, на первый взгляд, общего и очень простого требования возникает множество неурядиц, снижающих эффективность визита. Разрабатывается как можно более детализированная программа пребывания гостей (или гостя) с указанием мероприятий, места и времени их проведения, ответственных лиц. Все начинается со встречи в аэропорту или на вокзале. Необходимо точно знать время прибытия гостей. Просто, не правда ли? А сколько неприятных моментов происходит из-за недостаточно скрупулезного соблюдения этого элементарного правила!

Необходимо заранее точно определить, кто персонально встречает гостей, где они будут жить, кто и каким транспортом будет их сопровождать в гостиницу, где они будут питаться и т. д. и т. п. А далее необходимо следить за точным соблюдением программы, обеспечивая организацию всех предусмотренных мероприятий, встреч, приемов, посещений, о чем уже говорилось ранее.

*Точное соблюдение программы* — это не общие слова, а чрезвычайно важное требование. Представьте себе, что гости увлеклись одной из встреч, а в это время наступает очередь приема, на который они приглашены. Опоздать на него — значит не только проявить неуважение к другим приглашенным и хозяевам, но и упустить возможность участия в еще более интересных и полезных. Поэтому лицо, отвечающее за программу, должно вежливо, но в то же время настойчиво убедить гостей в необходимости проследовать на очередное мероприятие. Автору этих строк доводилось наблюдать, как этой настойчивости подчинялись даже главы государства. А уж если увлеченность гостей беседой была действительно оправданной, то надо поработать дополнительно с программой, найти в ней место для продолжения важной встречи, например, вместо мероприятия, которое можно сравнительно безболезненно заменить.

Рассмотрение некоторых аспектов этикета, связанных с приемом делегаций, как, впрочем, и других элементов дипломатического этикета, важно не только с познавательной точки зрения, но и в плане использования огромного опыта, накопленного дипломатической службой, для повседневной деятельности, да и для жизни каждого из нас, в которой человеческое общение составляет одну из ее важнейших основ.

Одним из необходимых качеств дипломата является его умение составлять дипломатические документы, четко, убедительно, грамотно излагать свои мысли в письменной форме.

К дипломатическим документам относятся выступления государственных деятелей, ноты, послания, меморандумы. В них излагается отношение государства к тем или иным международным проблемам, формулируется позиция правительства. В вышеуказанных документах могут содержаться сообщения о признании того или иного государства и установлении дипломатических отношений, предложения по решению актуальных международных проблем, протесты против действий, нарушающих суверенитет государств или принципы международного права.

Чтобы дать более полное представление о работе дипломатов, нельзя не упомянуть о документах, относящихся к сфере переписки между зарубежными представителями государств и их центральными учреждениям, объединяемыми обычно емким понятием — центр. Чаще всего эта переписка идет через министерства иностранных дел. К ней можно отнести информацию из загранпредставительства в центр, информацию и указания из центра. Осуществляется она по каналам дипломатической почты, шифропереписки, телетайпной или факсимальной связью. Посольства направляют информацию в виде сообщений о событиях в стране, обычно с анализом и предложениями, письма и записки политического характера, записи важных бесед с представителями страны пребывания, сообщения об использовании поручений центра.

*Дипломатические документы* — это профессиональные деловые дипломатические бумаги. К ним предъявляются такие же требования, как и ко всем деловым бумагам: к докладам, переписке, протоколам. Но сверх этого еще и требования сугубо дипломатического характера.

В *международной дипломатической практике* применяются обычно следующие формы документов: *личные ноты, вербальные ноты, памятные записки, меморандумы, частные полуофициальные письма.* Личная нота составляется от первого лица и содержит информацию о каком-либо событии, интересующем обе стороны. И здесь мы видим ясно выраженный элемент дипломатического этикета. Он находит свое отражение уже в первых строках документа, определяющих его общую тотальность, которая зависит от характера отношений между государствами. «Господин Посол», «уважаемый господин Посол», «Ваше Превосходительство» — таковы возможные варианты. Нота может быть завершена словами «с искренним (или глубоким) уважением», а также более развернуто, например: «Прошу Вас, господин Посол, принять уверения в моем самом высоком уважении». Здесь следует обратить внимание на заглавные буквы в ряде слов, что нередко вызывает недоумение у непосвященных а также на то, что обращение к послу «Ваше Превосходительство» широко распространено в дипломатическом обиходе, как при устном, так и при письменном обращении.

*Личная нота* при переписке на высоком уровне по важнейшим международным вопросам приобретает характер личного послания. Примеры такого рода документов дает переписка во время второй мировой войны между Ф. Д. Рузвельтом, И. В. Сталиным и У. Л. С. Черчиллем.

Самый распространенный дипломатический документ — *вербальная нота*. Она составляется в третьем лице и используется соответствующими МИДами или посольствами для текущей информации по широкому кругу вопросов, предполагая их рассмотрение и решение. Это могут быть вопросы политического, экономического, протокольного, уведомительного характера. Например, посольство должно сообщить нотой в МИД страны пребывания о прибытии нового дипломатического работника. Вербальная нота не подписывается, на ней ставится мастичная печать.

Ноты в своем начале и в конце содержат комплименты, например, «Министерство иностранных дел (посольство)... свидетельствует свое уважение Посольству (министерству)... и имеет честь сообщить...» Комплимент в конце: «Министерство (посольство) пользуется случаем, чтобы выразить Посольству (министерству) уверения в своем самом высоком уважении».

Разумеется, могут быть и варианты, учитывающие предмет информации, например, при выражении соболезнования или протеста. Однако во всех случаях сохраняется вежливый тон, исключающий выражение каких-либо эмоций, резких выражений, намеков.

Не требуют комплиментов *памятные записки*, которые обычно вручаются лично, чтобы подчеркнуть важности заявления, сделанного в устной беседе. Составляется она в безличной форме: «сообщается», «выражается просьба» и т. п.

*Меморандум* рассматривает более детально какой-либо вопрос, содержит факты, анализ, аргументы.

*Частное письмо*, направляемое официальным лицам, не предусматривает строгое соблюдение каких-либо правил переписки и используется для просьбы о содействии в решении какого-либо вопроса, которое зависит от адресата. Это — полуофициальный документ. Примером может служить также выражение благодарности за удовольствие, полученное от приема, концерта, подарка и т. д.

Важным дипломатическим документом является *выступление* (в той или иной форме) руководящего государственного деятеля. Это может быть речь на высоком государственном форуме, правительственное заявление для печати, интервью и т. п. Здесь уместно сказать, во-первых, о необходимости учитывать подобные выступления в общении с иностранцами, ибо собеседники обычно задают немало вопросов, причем не только и не столько из любопытства, а с целью прояснения возможностей, например для бизнеса; во-вторых, надо учитывать, что средства массовой информации, сообщая о вышеупомянутых выступлениях, по различным причинам иногда допускают неточности либо произвольную расстановку акцентов. Повторяя подобные неточности в беседе с иностранными представителями, можно тем самым создать искаженный фон для деловых переговоров.

Особая область — это дипломатический **этикет переговоров.**

Хорошая подготовка к переговорам предполагает предварительное рассмотрение максимально возможного числа вариантов решений. Все варианты ранжируются в зависимости от степени их приемлемости. Это не означает, что при изменении каких-то условий варианты останутся на тех же позициях. Нужно быть готовым ко всяким неожиданностям.

Специалисты рекомендуют в ходе подготовки к переговорам постараться осмыслить ответы на следующие вопросы:

*Какую главую цель я ставлю перед собой в беседе?*

*Как отнесется к просьбе о встрече мой собеседник?*

*Готов ли к обсуждению предполагаемой темы мой собеседник?*

*Уверен ли я в благополучном для меня исходе разговора? Уверен ли в том мой собеседник?*

*Что я хочу уяснить для себя?*

*Какой исход устроит (или не устроит) меня, его, обоих?*

*Какие приемы воздействия на собеседника я использую в разговоре?*

*Какие вопросы я буду задавать?*

*Какие вопросы может мне задать собеседник?*

*Как я буду себя вести, если мой собеседник:*

*— во всем согласится со мной?*

*— решительно возразит, перейдет на повышенный тон?*

*— не отреагирует на мои доводы?*

*— проявит недоверие к моим словам, мыслям?*

*— попытается скрыть свое недоверие?*

Подобные вопросы — одновременно и часть этикета переговоров, и часть их тактики.

Ибо нет большего нарушения этикета переговоров, чем неделовой подход к ним.

Для того, чтобы быть психологически готовым к быстрой и спокойной реакции на случай непредвиденных обстоятельств, а главное — чтобы в круг переговоров были вовлечены все вопросы партнерства, необходимо составить план их содержания.

Сначала в план включаются главные идеи, мысли, фразы. Затем в нем выделяют такие элементы, как обращение к партнерам, коммерческие намерения, аргументацию своей позиции, приемы нейтрализации возможных замечаний, варианты решений, подведение итогов беседы.

Готовясь к встрече с партнером, необходимо наметить свою тактическую линию. Для этого полезно усвоить определенные тактические приемы, которые можно применять в ходе переговоров, добиваясь своей цели.

Наиболее часто используется прием *«ухода»* или *«уклонения от борьбы»*. Он применяется, когда затрагиваются вопросы, нежелательные для обсуждения, или с целью не давать партнеру точную информацию, однозначный ответ. Прием заключается в том, что партнера просят отложить рассмотрение того или иного вопроса, перенести его на другое заседание и т. д. При этом свою просьбу надо сопроводить убедительными аргументами.

Прием *«ухода»* может сыграть положительную роль, когда, например, необходимо согласовать вопрос с другими организациями, или тщательно продумать, хорошо взвесить положительные и отрицательные моменты, связанные с принятием предложения партнера.

Близкие по смыслу к «уходу» другие тактические приемы — *«затягивание«*, *«выжидание»*, *«салями»* (по принципу нарезания колбасы тонкими кусочками). Эти приемы используются, когда хотят затянуть процесс переговоров, чтобы прояснить ситуацию, получить больше информации от партнера и т. д.

Более сложный тактический прием — *«пакетирование»*. Он заключается в том, что к обсуждению предлагается не один вопрос или предложение, а несколько. При этом решаются задачи двоякого рода. В первом случае в один «пакет» увязываются привлекательные и малоприемлемые для партнера предложения. Предполагается, что партнер, будучи заинтересованным в одном или нескольких предложениях, примет и остальные. В другом случае предполагается так называемый размер уступок, т. е. путем уступок в малозначащих предложениях добиваются принятия основных предложений.

Близкий к этому прием *«завышение требований»*. Он состоит в том, чтобы включить в состав обсуждаемых проблем пункты, которые потом можно безболезненно снять, сделав вид, что это является уступкой, и потребовать взамен аналогичных шагов со стороны партнера. Причем, эти пункты содержат предложения, заведомо неприемлемые для партнера.

К ним же примыкает тактический прием *«расстановка ложных акцентов в собственной позиции»*. Он заключается в том, чтобы продемонстрировать партнеру крайнюю заинтересованность в решении какого-либо вопроса, который в действительности является второстепенным. Иногда это делается для того, чтобы, сняв этот вопрос с повестки дня, получить необходимые решения по другому, более важному вопросу.

Еще один тактический прием — *«выдвижение требований в последнюю минуту»*. Суть его в том, что в конце переговоров, когда остается только подписать контракт, один из партнеров выдвигает новые требования. Если другая сторона очень заинтересована в контракте, она примет эти требования. Но бывает, что подписание контракта по этой причине откладывается или вообще срывается.

Здесь рассмотрены только некоторые приемы. Вообще тактических приемов много, еще больше — производных от их вариантов. Ведь тактические приемы не являются раз и навсегда заданными, а изменяются, развиваются, принимают новые формы.

Главное в этикете переговоров — *внимание и уважение к собеседнику, оппоненту, партнеру, соблюдение регламента, четкое оформление протокола.* И, конечно же, такая позиция, в которой отстаивается, как говорится, *правое дело.*

* * *

# Глава 12. Медицинский этикет

## Отношения врача и больного
## Этические проблемы

Развитие медицины как науки в современных условиях во многом определяется соблюдением принципов медицинской деонтологии (от греч. «деон» — должное и «логос» — учение) — учения о должном в медицине. Уместно вспомнить высказывание И. А. Кассирского о том, что медицина является наукой, а врачевание — искусством, и там, где оно перестает быть искусством, медицина теряет значение как наука. Вот почему деонтологическое воспитание и профессиональное обучение органически связаны. Трудно представить, чтобы морально-этические нормы, правила и требования существовали бы сами по себе, не вплетаясь органически во взаимоотношения врача с пациентом, с его семьей и родственниками, коллегами по работе, друзьями и знакомыми. Вряд ли возможен душевный контакт в процессе врачевания, понимание тонких механизмов и специфики заболевания, диагностики и лечебной тактики без чуткости врача, его доброты, внимания, заботы, наконец, без самоотверженности, а иногда и самопожертвования.

Очевидно, что воспитание врача, равно как и совершенствование его профессиональных качеств являются процессом постоянным, сопровождающим врача на протяжении всей его практической деятельности. Врач как личность в социальном и психологическом плане не ограничивается «узкой» лечебно-профилактической деятельностью, а участвует в решении сложных общественных проблем.

Возрастает и значение медико-психологического аспекта деонтологии, так как естественные и социальные последствия научно-технического прогресса приводят к возрастанию психоэмоционального напряжения во взаимоотношениях между людьми, к конфликтным ситуациям в семье и на работе, к трудностям адаптации к непредсказуемо изменяющимся внешним условиям существования.

В процессе дифференциации и интеграции медицины, формировании ее новых областей, специальностей возникают новые, не менее сложные деонтологические проблемы. К примеру, взаимоотношения хирурга, анестезиолога и реаниматолога в процессе лечения больного; проблема врач — больной — машина; коллективное научное творчество и, наконец, сложные морально-этические вопросы, связанные с актуальными научными проблемами (зачатие в пробирке, вынашивание чужих детей, превращение путем сложнейших хирургических операций мужчины в женщину или наоборот при так называемом «психологическом гермафродитизме» и т. д.).

Однако помимо имеющих отношение к медицине в целом аспектов деонтологии, положений и правил в каждой специальности существуют и более узкие, в определенной степени специфические деонтологические аспекты. Это и понятно, так как в конечном итоге врач обязан принимать решения индивидуально, полагаясь только на свой опыт и знания.

* * *

Общество всегда интересовало — кто есть врач, каким должно быть его поведение, отношение к больным, их родственникам, взаимоотношения врачей между собой.

О поисках, размышлениях врачей многих стран и народов свидетельствуют, в частности, вавилонские, египетские, индийские, китайские рукописи. Они содержат важные мысли и высказывания о многих качествах, необходимых истинному врачу. Но только мыслитель и врач Гиппократ (ок. 460 — ок. 370 гг. до н. э.) в свой знаменитой «Клятве» впервые сформулировал морально-этические и нравственные нормы профессии врача. Гуманизм и величие человека — венца природы вот основные нравственные критерии Гиппократа. Клятва и сегодня читается и воспринимается как вполне современный, полный нравственной силы документ. Знаменательно, что участники 1 Международного конгресса по медицинской этики и деонтологии (1969) сочли возможным дополнить ее только одной фразой: «Клянусь обучаться всю жизнь».

Термин деонтология введен в начале прошлого столетия английским философом И. Бентамом как обозначение науки о профессиональном поведении человека. Не вдаваясь в подробности интерпретаций этого понятия в разные исторические периоды, отметим, что в настоящее время деонтология рассматривается как наука о моральном, эстетическом и интеллектуальном облике человека, посвятившего себя благородному делу — заботе о здоровье человека, о том, каковы должны быть взаимоотношения между медиками, больными и их родственниками, а также между коллегами в медицинском коллективе. Определенная внутренняя связь между деонтологией и этикой прослеживается в целях и практической реализации деонтологических норм и правил.

Общение врача с больным начинается с их первой встречи или еще раньше при предварительном ознакомлении врача с медицинской документацией пациента. С этого момента и вступают в силу деонтологические требования. Главное из них — исчерпывающее познание больного во всех проявлениях не только его болезни, что важно для диагностики, но и его индивидуальности, что необходимо для определения линии поведения по отношению к данному больному. Часто такой подход требует хорошего невербального контакта, «прочувствования» больного. Так, к примеру мануальный терапевт всегда начинает с выполнения приемов, направленных на мягкие ткани (с «массажной» техники). Это приемы ручного воздействия на мягкие ткани, окружающие позвоночный столб и суставы конечностей. Основная цель их применения состоит в том, чтобы расслабить спазмированные, болезненные мышцы, окружающие двигательный сегмент. Релаксация мускулатуры создает хорошие условия для проведения дальнейшего воздействия. Поэтому «массажные техники» и предшествуют проведению мобилизации и манипуляции. Выполнять их следует мягко, в зависимости от состояния больного, постоянно спрашивая у него, не причиняет ли прием боль или дискомфорт. Дело здесь не только в том, что дозировать рефлекторный раздражитель гораздо сложнее, чем дать лекарство, например аспирин (из любого справочника известно сколько доз заключается в одной таблетке) и, даже не в том, чтобы имитировать нежную заботу, а в том, что массажные техники, представляя собой первоначальный физический контакт с больным, дают возможность постоянно прислушиваться к ощущениям больного; и врач в своих первых прикосновениях к телу пытается передать стремление облегчить страдания больного. Грубое, агрессивное прикосновение автоматически вызывает у пациента ответную защитную реакцию в виде напряжения мышц и подсознательного недоверия, преодолеть которое потом бывает очень и очень сложно.

Врач всегда должен помнить о золотом правиле, которое гласит, что порекомендовать больному тот или иной метод лечения, даже опасный, рискованный или новую операцию можно лишь в том случае, если он может порекомендовать применение этого метода самому себе или своим близким.

Жизнь предъявляет к медицине, врачам все новые и новые требования. Во всем мире широко обсуждается вопрос о перестройке системы медицинской помощи населению, пересмотре некоторых норм не только врачебной тактики, но и этикодеонтологических основ. К примеру, вопрос ставится так: как долго с помощью аппаратов можно сохранять «иллюзию жизни» у безнадежно больного? Нужно ли возвращать к жизни ребенка, родившегося без признаков жизни, если думать о том, что вероятность его неполноценности в будущем весьма велика. В настоящее время клинические успехи трансплантологии, работы по пересадке сердца, легких, печени, почек, привели в ряде стран к необходимости пересмотра деонтологических принципов и некоторых положений «Клятвы Гиппократа». Возникла проблема идентификации прекращения функционирования мозга человека с его биологической смертью. В различных странах стали разрабатывать законы о смерти мозга, позволяющие получать живые органы для трансплантации. При этом должно соблюдаться право родственников на отказ или разрешение на изъятие органа у их близкого человека.

Во время первых пересадок сердца показатели смерти мозга определяли примитивно (клинические признаки), но впоследствии были установлены более строгие критерии (обязательная повторная электроэнцефалография, ангиография сосудов мозга и письменное заключение консилиума и экспертов-реаниматологов и судебных медиков). Правда, и сегодня продолжается упрощение правил изъятия органов; к примеру, ночью организовать изъятие по всем правилам практически невозможно. Также опускается правило, согласно которому изъятие органа может быть произведено только при наличии специального документа, письменного согласия человека.

Недавний случай с Честером Сцубером показывает всю сложность и неординарность подобных решений. Четыре года назад до описываемых событий, 18-летняя дочь Честера сообщила отцу, что подписала документ, в соответствии с которым после ее смерти все ее внутренние органы могут быть использованы для пересадки тем, кто в них нуждается. «По крайней мере, если я умру, моя смерть кому-то спасет жизнь»,— говорила она.

«Ну, что же, хорошо»,— с грустью нашелся отец, успокоив себя тем, что все это не более чем фантазии взбалмошной, но доброй девчонки, которая только-только начинает учиться на медсестру. Ну, кто же еще в таком возрасте, кроме медиков, станет думать о смерти? Однако спустя четыре года в безоблачное летнее утро 22-летняя Пэтти Сцубер и ее приятель попадают в автокатастрофу. И, если молодой мужчина отделался лишь легкими телесными повреждениями, то девушка, вылетев через лобовое стекло кабины, скончалась через несколько часов, так и не приходя в сознание.

Когда полчаса спустя после того, как 58-летний Честер Сцубер узнал о клинической смерти дочери, к нему подошел специалист по пересадке органов, безутешный отец почти выкрикнул единственное слово: «Нет!». Впрочем, жутковатая фраза врача: «Вы главный претендент на сердце вашей дочери», могла бы свалить с ног и абсолютно здорового человека. Сцубер же с 32 лет страдал острой сердечной недостаточностью. Еще 10 лет назад, когда врач впервые заговорил с ним о возможной пересадке сердца, Сцубер и слушать его не захотел: «Я просто не могу представить себе, что для спасения мой жизни кто-то должен умереть». И вот спустя несколько лет, оказывается, что этот «кто-то» его родная дочь.

В полном отчаянии Сцубер решает посоветоваться с семьей. Пятеро детей в возрасте от 28 до 37 лет единодушно высказались за пересадку, и только жена Сцубера была против: ведь нет никаких гарантий, что муж не окажется в числе тех 10%, для которых пересадка сердца оканчивается смертью. Но в конце концов, поддавшись на уговоры детей, соглашается и она. «Мы не хотим потерять еще и тебя» — главный аргумент семьи. Группы крови Сцубера и его дочери, к счастью, оказались идентичны. Как ни трудно было поверить, но сердце худенькой девушки, весившей всего 59 килограммов, оказалось способно с неменьшим успехом перегонять кровь в организме грузного 88-килограммового мужчины, так что и это различие не являлось непреодолимым.

У хирургов оставалось не более шести часов, чтобы попробовать «завести» сердце вновь, но уже в грудной клетке другого человека. Профессионалам удалось уложиться в отведенные им сжатые сроки и, спустя три с половиной часа напряженной работы, у Сцубера уже прощупывался пульс... «Пэтти больше нет с нами,— говорит Честер Сцубер,— но кто-то видит благодаря ее глазам, кто-то дышит, благодаря ее легким, а я — живу благодаря ее сердцу. Значит и она продолжает жить в тех, кого помогла спасти».

Другая не менее важная проблема заключается в том, насколько врач умеет владеть собой в различных нестандартных, а иногда и экстремальных ситуациях. П. А. Герцен замечал по этому поводу, что хирург, помимо темперамента, должен обладать еще большим запасом знаний и выдержки не только для того, чтобы действовать, но и для того, чтобы суметь своевременно остановиться в своих решениях и действиях.

Большое значение придается и так называемой «психической асептике» — борьба с ятрогений. И. А. Кассирский, предупреждая возможную травму больного непродуманными, неудачно сказанными словами врача, пишет: «Под иатрогенным заболеванием принято понимать такие болезненные состояния, которые вызываются по вине врача или возникают у мнительных больных под воздействием контакта с врачом или неразборчивого чтения медицинской литературы».

Великое значение слова в лечебной практике врача известно с древних времен. Действительно, умное, авторитетное и ласковое слово с определенными интонациями, вовремя произнесенное врачом, определяет согласие на операцию, помогает ему преодолевать страх, неуверенность перед ответственным решением, успокаивает, внушает надежду на выздоровление. Неумело же использованное слово врача (или другого медицинского работника) — глубоко травмирует больного даже приводит к тяжелым, а порой и трагическим исходам. В. М. Бехтерев в 1989 году писал: «Всякий знает, какое магическое оздоравливающее действие может приобрести одно утешительное слово со стороны врача и, наоборот как иногда убийственно, в буквальном смысле слова, действует на больного суровый холодный приговор врача, не знающего или не желающего знать силы внушения». Следует напомнить и ставшее «крылатым» выражение, также принадлежащее Бехтереву, что если больному после беседы с врачом не стало легче — это не врач.

Смысл этого выражения не может показаться излишне категоричным, ибо многовековой опыт медицины со всей неопровержимостью подтверждает могущество слова. Вот почему правильное владение словом представляет, без всякого преувеличения, великое искусство, которому врач обязан учиться всю жизнь на протяжении всей своей практической деятельности. Нарушение деонтологических норм — важнейшая причина развития ятрогений. Конечно же проблема не так проста, как может выглядеть на первый, поверхностный взгляд. Тем не менее, очевидно, что поддержание в коллективе лечебного учреждения атмосферы, которая исключила бы развитие влияющих на больного психотравмирующих ситуаций,— серьезная основа для профилактики ятрогений.

Иногда врачи забывают, что ятрогения опасна не только для самого больного, но и для членов его семьи, когда эмоциональный неконтактный подход к больному человеку может привести к пагубным последствиям. Недаром в медицинской среде не принято лечить и оперировать своих близких родственников. Сохранение психики больного — не менее важная задача, чем выбор стратегии и тактики самого лечения заболевания. Конечно, медицинский персонал, как впрочем и в других областях, применяет свой собственный профессиональный жаргон. Но если эти выражения и слова вполне уместны в разговорах между собой, то как могут воспринимать больные, скажем, такие выражения: «состояние средней тяжести», «аорта расширена», «сильно уплотнено», «злокачественное новообразование», «неоперабельная опухоль» и т. д.? Кстати сказать, эти слова не всегда отражают истинные патологические изменения, но врачи, порой, совершенно забывают, что больной, не понимая смысла этих выражений, воспринимает их как свидетельство особой тяжести своего заболевания, а отсюда — усиление тревоги, беспокойства, нервные расстройства. Часто травмирующее влияние на психику больного оказывают и обходы врачей в стационаре, когда прямо у постели больного начинают разбирать его состояние и даже дискутировать в отношении диагноза, лечебных мероприятий. Наоборот, обсуждение в палате должно носить психотерапевтический характер: одного больного ободрять, другого — уговорить набраться терпения, третьему внушить более серьезное отношение к своей болезни. Тактично показать больным, что их врач внимательно следит за малейшими изменениями состояния, и лечение идет в нужном направлении.

Вместе с тем, обсуждение ошибок на врачебных конференциях отделения, больницы, клиники совершенно необходимо и с точки зрения профессиональной, и в воспитательных целях.

Еще более важный характер приобретает эта проблема в работе участкового врача, диапазон которой весьма и весьма широк: прием в поликлинике, посещение больных на дому, проведение диспансеризации, консультации сложных больных у специалистов. Такое разнообразие условий требует подвижной деонтологической практики, тонкого понимания психологических особенностей людей с различными заболеваниями. И здесь возможны всевозможные недоразумения между врачом и пациентом, врачом и родственниками больного. С одной стороны, если врач не в состоянии наладить психологический контакт, трудно рассчитывать на их взаимную откровенность, с другой стороны, нередко и сами больные и их родственники допускают по отношению к врачу грубость, неуважение. В таких случаях, наилучшим выходом может быть проведение консилиума, беседа с более опытным врачом, но ни в коем случае не подчеркивание своего собственного опыта и знаний, отрицательные характеристики коллег. Профессиональная подготовка участкового врача, так же как и домашнего, требует нового качественного уровня изучения психологии как здоровых, так и больных людей.

Врачебный долг и врачебная ответственность основаны на особенностях врачебной деятельности, взаимном доверии пациента и врача. Ведь чаще всего конфликты между врачами и больными (и их родственниками) возникают при неблагоприятных исходах лечения. Причины же неблагоприятных исходов лечения неодинаковы. Они зависят от особенностей заболевания (или травмы), его течения у данного больного, несвоевременности обращения больного к врачу, неправильных действий или бездействий медицинских работников, связанных с их недостаточной квалификацией, отсутствием нормальных условий для работы и др. Ясно, что многочисленность этих и других факторов в каждом отдельном случае просто затрудняет правильную оценку неблагоприятного исхода заболевания.

Все действия врачей, вызвавшие неблагоприятные последствия для больного, большинство судебных медиков и юристов делят на три группы: несчастные случаи, врачебные ошибки и наказуемые в уголовном порядке упущения или профессиональные преступления. Основным критерием для отнесения оцениваемого действия к одной из этих групп служит признак правильности или неправильности, а также его причина.

Под несчастным случаем в медицинской практике принято понимать неблагоприятный исход врачебного вмешательства, связанный со случайными обстоятельствами, которые врач не мог предвидеть и предотвратить. Для доказательства несчастного случая необходимо исключить возможность профессиональной неграмотности, небрежности врача, а также врачебной ошибки. Такие исходы чаще всего связаны с идиосинкразией и аллергией к некоторым лечебным препаратам, что при жизни больного было неизвестно. Описан ряд смертельных исходов после введения антибиотиков, при даче наркоза. С другой стороны, случайные неблагоприятные исходы могут быть при обследовании больных в момент различных диагностических манипуляций.

В отличие от несчастных случаев врачебные ошибки и упущения (профессиональные преступления) связаны с неправильными действиями медицинского персонала, не отвечающими общепринятым в медицине правилам. Разница между врачебной ошибкой и ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРЕСТУПЛЕНИЕМ заключается по существу в причинах и условиях их возникновения. Многообразие врачебных ошибок, их причин и условий возникновения привело к тому, что до настоящего времени нет единого понятия врачебной ошибки, что естественно затрудняет медицинскую и юридическую оценку действий медицинских работников. Впрочем, большинство медиков склоняется к мнению, что главным критерием врачебной ошибки является вытекающее из определенных объективных условий добросовестное заблуждение врача, основанное на несовершенстве современного состояния медицинской науки и ее методов исследования, на особом течение заболевания у определенного больного или на недостатке знаний и опыта врача, но без элементов халатности, небрежности и профессиональной неграмотности.

При неблагоприятном исходе лечения именно деонтологические ошибки нередко учитываются больными или их родственниками в первую очередь, порождая многочисленные жалобы и настойчивые требования о привлечении врача к уголовной ответственности. Например, если смерть наступила после диагностических или лечебных манипуляций (хирургической операции и т. д.), то они часто рассматриваются родственниками как причина смерти, а производившие их врачи — как виновники происшедшего, хотя в ряде случаев такой исход не может быть поставлен ни в прямую, ни в косвенную связь с действием врачей в силу особенностей самого заболевания. Этого не понимают или не хотят понять родственники больного в ситуациях, когда врачи своим антидеонтологическим поведением дают повод для сомнения или конфликта.

В юридическом отношении медицинские правонарушения представляют собой нарушения установленных законов и инструкциями правил поведения и выполнения медицинскими работниками (врачами, фельдшерами, медсестрами и др.) своих профессиональных обязанностей. Обязательными элементами объективной и субъективной стороны всякого правонарушения являются: противоправное (неправильное) действие (бездействие), вред для больного, необходимая причинная связь между неправильным действием (бездействием) и вредом и, наконец, умысел или неосторожность (вина) в действиях (бездействиях) медицинского персонала. Не касаясь качественных различий между проступками и преступлениями, отметим, что грань между ними действительно очень тонкая. Например, неоказание помощи больному, проявляющееся в неявке медицинского работника по вызову, в отказе в неотложной помощи на улице, в дороге и т. д. может приводить к весьма трагическим последствиям.

Осенним вечером на окраине города у обочины шоссейной дороги умирал человек от острой кровопотери в результате нанесенных ему бандитами ножевых ранений. И хотя до больницы было не так уж далеко, добраться туда самостоятельно пострадавший не мог. Пустая трасса в воскресный вечер не сулила никаких надежд на помощь. В это время местный врач со своими приятелями ехал в автомобиле с дежурства. Увидев в луже крови раненого, который пытался приподняться, они уехали, несмотря на мольбу о помощи умирающего человека. А через 20 минут, когда возле пострадавшего остановилась патрульная машина автоинспекции, он уже был мертв. Изобличенный по отпечатку протектора первого автомобиля, врач объяснил свой поступок тем, что он и его приятели торопились на день рождения к знакомой девушке.

В данном случае врач совершил преступление, так как хорошо понимал, что если пострадавшего немедленно не доставить в больницу, он погибнет. Однако врач этого не сделал и был осужден за неоказание помощи больному.

Или другой пример, связанный с незаконным производством абортов, когда врач-гинеколог с целью наживы в домашних условиях занимается прерыванием беременности. В процессе аборта у одной из обратившихся женщин началось сильное кровотечение, которое он всеми доступными ему средствами в домашней обстановке остановить не смог. Боясь ответственности, врач не вызвал скорую помощь, хотя хорошо понимал, что больная нуждается в экстренном хирургическом вмешательстве в условиях стационара. Дождавшись глубокой ночи, он просто привез на личной автомашине больную к приемному отделению городской больницы, даже не потрудившись вызвать медперсонал. Больная, не приходя в сознание, скончалась в приемной комнате. В результате долгого следствия врач был изобличен и осужден на значительный срок лишения свободы.

Естественно, что судебное преследование не является единственной и основной мерой борьбы с незаконным врачеванием. Важное место занимает и повышение уровня медицинской помощи, как техническое, так и организационное, и воспитание врача не по должности, а по призванию, и повышение уровня разъяснительной работы среди населения.

Одним из наиболее сложных вопросов является установление непосредственной причинной связи между действиями (бездействием) медицинского персонала и неблагоприятными ятном исходом заболевания. Один и тот же исход будет поразному оцениваться в зависимости от условий, в которых он наступил. В частности, смертельный исход при плановой операции на сердце, произведенной квалифицированным хирургом в отделении сердечной хирургии,может рассматриваться как несчастный случай или как врачебная ошибка. Такой же исход операции, произведенной неквалифицированным хирургом, желающим «набить» руку, должен рассматриваться как халатность, небрежность.

Для предупреждения правонарушений, равно как и попыток необоснованного обвинения врача, каждый случай врачебной ошибки и уголовно наказуемого проступка в лечебной практике должен становиться предметом широкого обсуждения в медицинской среде.

В знаменитой клятве Гиппократа врач обязывался *свято хранить профессиональную тайну*. Согласно закону, соблюдать профессиональную тайну обязаны не только врачи, фельдшера, медицинские сестры, но и лаборанты, медицинские регистраторы, фармацевтические работники и др. Так, печально известен случай, когда после смерти достаточно известного и уважаемого в городе человека, подробности его заболевания СПИДом, течение болезни, состояние здоровья членов его семьи и даже сослуживцев стали достоянием не только досужих обывателей, но и прессы и радио. А ведь в этом случае, как ни в каком другом, следовало бы строго следовать врачебному кодексу. Соблюдение врачебной тайны предусмотрено прежде всего для того, чтобы пациент, рассчитывая на неразглашение врачом сообщаемых ему сведений, давал эти сведения в полном объеме. Это помогает врачу в установлении правильного диагноза, способствует более успешному лечению больного. Сохранение врачебной тайны повышает качество диагностики и лечения обратившихся к врачу больных, а также служит интересам тех, кто из опасения огласки не решается своевременно обратиться в медицинское учреждение, а ищут помощь у шарлатанов.

Обычно разглашение врачебной тайны происходит в результате неосторожности, самонадеянности или небрежности медицинских работников. Например, санитарка просит родственника больного отнести амбулаторную карту в регистратуру, не подумав о том, что он может ее прочитать и таким образом узнать о болезни, интимной или семейной жизни больного. При тяжелых заболеваниях больной стремится узнать подробности диагноза и возможный прогноз. Однако эти сведения больным, особенно с неуравновешенной психикой, могут принести вред, лишить их надежды на выздоровление. Уместна ли ложь со стороны врача, если сама ложь служит во благо больному? Правильный ответ скорее всего будет — сохранять врачебную тайну от самого больного. В лечебной практике имели место и неоднократно случаи самоубийств больных, которые узнавали о своих неизлечимых болезнях из плохо хранившихся историй болезни и даже из обрывков разговора врачей. В одном из случаев больному врачу (! ), направляемому на операцию в другой город, была выдана медицинская документация, из которой он узнал, что у него рак желудка. К счастью, диагноз не подтвердился, но больной врач получил тяжелую психическую травму, омрачавшую его жизнь в течение длительного периода. Известны примеры, когда страдавшие неизлечимыми болезнями опытные клиницисты при умелом обращении лечащих врачей, верили, что у них другое, менее опасное заболевание, что облегчало последние дни их жизни. Они так же, как и другие пациенты, жили надеждой на выздоровление. О возможности смертельного исхода от тяжелой и неизлечимой болезни врач должен сообщить одному из самых близких больному родственников. При выборе такого лица нужно учитывать не только взаимоотношение в семье, но и способность этого человека устоять перед расспросами родственников, самого́ больного и не раскрывать истину своим поведением.

Напротив, в случаях, когда сохранение тайны не помогает лечению, а затрудняет его, способствует распространению заболевания среди других граждан, сохранение врачебной тайны будет просто противоречить смыслу действующего законодательства, ведь в подобных случаях болезнь представляет опасность не только для самого больного, но и для окружающих. Однако сообщение сведений о заболевании в таких случаях предоставляется не лечащему врачу, а руководителю медицинских учреждений. Например, нельзя скрывать сведения о больных инфекционными заболеваниями, так как такие больные, представляющие опасность для окружающих, подлежат обязательному стационарному лечению, а люди, имевшие с ними контакт, — карантину. Кроме того, руководители учреждений обязаны сообщать следственным и судебным органам сведения о случаях отравлений, убийств, самоубийств, нанесения телесных повреждений, подозрении на криминальный аборт. Подобные сведения необходимы для расследования преступлений, нахождения и наказания виновных. Обязанность сохранения врачебной тайны вовсе не означает, что врач или другой медицинский работник может отказаться от свидетельских показаний в судебном процессе, когда такие показания относятся к профессиональной тайне. Медики обязаны давать показания по всем обстоятельствам уголовного дела, а значит и в отношении болезни, интимной или семейной жизни больного. Эти данные крайне важны, когда рассматриваются дела о заражении венерическими болезнями и половых преступлениях. Так, в небольшом провинциальном городке, где все друг друга хорошо знают, врач, установившая факт венерического заболевания у молодой 17-летней девушки, не нашла ничего более подходящего, чем сразу же сообщить об этом ее родителям. Отец в порыве гнева избил дочь, которая от побоев скончалась. По этому факту врач была привлечена к ответственности за злоупотребление властью или служебным положением. Конечно, чаще всего происходит неумышленное разглашение врачебной тайны в лечебных учреждениях в результате плохого хранения историй болезни, другой медицинской документации, разговоров медицинского персонала в присутствии больных и т. д. Проблема заключается в том, что деонтологическая культура, морально-этическое регулирование деятельности медицинских работников, как в капле воды, отражают общий уровень развития культуры в обществе, развитие социальных связей и традиций, служат мерилом гуманности отношений людей.

Международный кодекс медицинской этики в первом своем положении предписывает врачу «всегда поддерживать самый высокий уровень профессиональной готовности». Второе по важности морально-этическое предписание врачу следующее: «Врач должен заниматься своим делом, не руководствуясь при этом мотивом получения прибыли».

Требование к врачу неустанно повышать свою научную подготовку общепризнано, но сегодня оно приобретает особое звучание. Врач обязан знать все то новое, что происходит в медицинской практике и стараться максимально полнее овладевать знаниями. Однако профессионализм врача определяется не только его сугубо научной подготовкой, в понятие «профессиональной готовности» включается целый комплекс качеств, необходимых врачу: интеллектуальных, нравственно-психологических и физических. Этика, конечно, прежде всего формулирует требования к личности, в данном случае — к самому врачу, но этика и ставит одновременно вопрос о создании врачу таких условий работы и жизни, при которых он сможет соответствовать высоким социальным требованиям к нему как к профессионалу. В частности нравственно-этический смысл имеет вопрос об условиях работы врача, его отдыхе, эффективном восстановлении сил после длительной операции или напряженного ночного дежурства и т. д.

Моральная норма запрещает врачу заниматься саморекламой своих методов, ведь врач обязан хранить и приумножать свой авторитет, ибо авторитет для него не только основание для самоуважения, но и условие эффективного психотерапевтического воздействия на больных. Особого внимания заслуживает этика введения в практику новых лекарственных средств. Врачу рекомендуется соблюдать величайшую осторожность при обнародовании или открытии новых препаратов и методов лечения. Врач должен утверждать или свидетельствовать лишь то, что он лично проверил.

Формулируя моральную норму составители Международного кодекса медицинской этики адаптировали библейское «золотое правило» нравственности: во всем, как хотите, чтобы другие поступали с вами, поступайте и вы с ними. И к этому больше нечего добавить.

* * *

Авторы

Часть первая.

Глава 1 *Елизарова И А.*, к. э н.
Глава 2. *Лукьянова Л. А.*, заведующая Домом модной одежды
Глава 3 *Жаров Л. В.*, д. филос н., к. мед. н.
Глава 4. *Жаров Л. В.*, д. филос. н., к. мед. н.
Глава 5. *Лукьянова Л. А.*, заведующая Домом модной одежды.
Глава 6. *Лукьянова Л. А.*, заведующая Домом модной одежды.
Глава 7 *Жаров Л. В.*, д. филос. н., к. мед. н.
Глава 8 *Лукьянова Л. А.*, заведующая Домом модной одежды
Глава 9. *Лукьянова Л. А* заведующая Домом модной одежды.
Глава 10 *Лукьянова Л. А.*, заведующая Домом модной одежды.
Глава 11 *Жаров Л. В.*, д. филос н., к. мед. н.
Глава 12. *Жаров Л В.*, д филос н., к. мед. н.
Глава 13. *Жаров Л. В.*, д. филос н., к. мед. н.
Глава 14. *Ермаков П Н.*, д биол. н.

Эскизы одежды — художник-модельер Липчанская Н. Б.

Часть вторая.

Глава 1. *Поручник*
Глава 2. *Радченко Р. Ф.*
Глава 3. *Белоконь М. П.*, *Эшльский Е. Э.*
Глава 4. *Ермаков П. Н.*, д. биол. н.
Глава 5. *Кузнецова Е. В.*, к. психол. н.
Глава 6. *Кузнецова Е. В.*, к. психол. н.
Глава 7 *Кузнецова Е. В.*, к. психол. н.
Глава 8. *Курбатов В. И.*, д. филос. н.
Глава 9 *Курбатов В. И.*, д. филос. н.
Глава 10. *Курбатов В. И.*, д. филос. н.
Глава 11. *Кондратьев В. С*
Глава 12. *Петров Н. И.*

## СОДЕРЖАНИЕ

Часть первая, *в которой действующие лица живут повседневными заботами, вовсе не думая об этикете, а если и задумываются, то совсем немного.* 5

Глава 1, в которой Василий Федосеевич узнаёт соображения радиокомментатора о том, как ходить в гости и принимать их. 7

Глава 2. Василий Федосеевич посещает лекцию художника-модельера, из которой узнаёт, что одежда является визитной карточкой хорошего вкуса, а также кое-что о существовании собственного стиля в одежде. 23

Глава 3, в которой Василий Федосеевич в ожидании иностранцев рассуждает о своеобразии русских людей, правилах взаимоотношений, о традиционной роли женщины в семье. И решает принять гостей истинно по-русски. 36

Глава 4, в которой речь идет о русском застолье, его порядках и правилах. 40

Глава 5, о том, как лучше одеваться дома, почему мы уделяем такое большое внимание домашней одежде? Оригинальный образ домохозяйки. 43

Глава 6, в которой герои вновь возвращаются к вопросам одежды. Деловой костюм: элегантность, простота, сдержанность, но в то же время изысканная женственность для женщин и привлекательный шарм для мужчин. 51

Глава 7 рассуждает о национальных особенностях в деловой сфере, в среде коллег. А также об отношении русских к игре, равно к победе в ней или поражению. 60

Глава 8, в которой костюм представляет своего хозяина; что может рассказать о нас одежда? 66

Глава 9 возвращается к вопросу одежды в новом ракурсе: особенности нарядных вечерних туалетов. Поговорим о восхитительных вечерних туалетах для женщин и мужчин. 71

Глава 10, малая. О многофункциональности одежды: существует ли костюм на «все случаи жизни»? 82

Глава 11, в которой идет речь о типичных чертах поведения в общественных местах, о загадочной русской душе и об отношении к другим народам. 87

Глава 12, повествующая о русских традициях в самые трудные для человека дни — дни смерти близких. О смысле жизни и нравственности. 95

Глава 13, повествующая об укладе современной городской семьи, воспитании детей и о русских обрядах в самый радостный день — день свадьбы. 99

Глава 14, в которой Джон рассказывает об изучении боевых искусств Востока, о том, как европеец воспринимает традиции и ритуалы школы. 104

Глава 15, очень короткая, в которой читатель прощается с персонажами книги, но не расстается с кладезем премудростей этикета. 119

Часть вторая. *«Энциклопедия этикета» (книга, которую читал Василий Федосеевич).* 121

Глава 1. История этикета. Этикет патриархальный. Этикет демократический. 123

Глава 2. Западный этикет. «От Ромула до наших дней». 179

Глава 3. Восточный этикет. История. Религия. Искусство войны. Искусство любви. 210

Глава 4. Спортивный этикет (на примере боевых искусств Востока). Нравственный кодекс чести. Этикет в каратэ. 271

Глава 5. Психология общения и этикет. Общение — игра по правилам. Потребности, удовлетворяемые во взаимодействии. Правила и технические приемы «позитивного общения». Средства этикетного общения: внешность, мимика, жесты, взгляды. Прочие невербальные компоненты. 285

Глава 6. Этикет в общественных местах. Ролевое взаимодействие. Эмоции. Поведение на улицах, в транспорте, магазине, ресторане, а также в кинотеатре, на выставке, в музее и библиотеке; на танцевальном вечере. 352

Глава 7. Застольный этикет. Сервировка стола. Как рассадить гостей. Что и как едят. Что и как пьют. 373

Глава 8. Деловой этикет. Речевой этикет приветствия, знакомства, приглашения. Деловой стиль. Отношения с партнером и оппонентом. Управление общением, психологические барьеры. Торги и многосторонние переговоры. 400

Глава 9. Служебный этикет. Просьбы, приказы, наказания, поощрения, оптимизация служебного общения, трудности коммуникации. 448

Глава 10. Научный этикет: методика написания диссертации. 464

Глава 11. Дипломатический этикет. Виды приемов. Визиты. Переговоры. 474

Глава 12. Медицинский этикет. Отношения врача и больного. Этические проблемы. 493

# ВСЁ ОБ ЭТИКЕТЕ

Редакторы-составители: *Крохина И. М., Крупенин А. Л.*

Корректор: *Г. А. Бибикова*
Художник *О. Бабкин*
Оформление *Д. Косивцова, В. Нечитайло*
Технический редактор *М. Н. Силина*

ЛР № 062308 от 24 февраля 1993 г.
Сдано в набор 17.03.95. Подписано в печать 19.04.95.
Формат 84x108/32. Бум. тип. № 2. Гарнитура Академическая. Печать высокая. Усл. п. л. 26,88. Тираж 30 000 экз.
Заказ № 57.

Издательство «Феникс»
344007, г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный, 17

АО «Книга»
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57

**Феникс**

*Торгово-издательская фирма*

- *Оптовая и розничная торговля книжной продукцией*
- *Издание книг и финансирование издательской деятельности своих партнеров*
- *Быстрообновляемый разнообразный ассортимент (всегда в наличии более 300 наименований популярных книг)*
- *Своевременная доставка книг контейнерами и автотранспортом в любую точку России*
- *Умеренные цены*

**НАДЕЖНОСТЬ, КАЧЕСТВО, ОПЕРАТИВНОСТЬ**

*Наш адрес:*
*344007, г. Ростов-на-Дону,*
*пер. Соборный, 17*
*Тел. (8632) 62-44-72, 62-38-11*
*Факс: 62-55-27*

**ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ ДЛЯ ОПТОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ**

никс

рговo-издательская
рма

ичная торговля
кцией

финансирование
еятельности своих

емый разнообразный
сегда в наличии боле
й популярных книг)

оставка книг
автотранспортом в
ссии

р, КАЧЕСТВО,
ВНОСТЬ

дрес:
тов-на-Дону,
рный, 17
4-72, 62-38-11
-55-27

ЛЕКС УСЛУГ
ОКУПАТЕЛЕЙ

психологический
бестселлер

# ВСЁ * ОБ ЭТИКЕТЕ

Книга о нормах
поведения в любых
жизненных
ситуациях